

LES RÉPERCUSSIONS DE LA CRISE ÉCONOMIQUE SUR LA LÉGISLATION DES BILLETS DE FONDS

PAR

Jacques ADOUT

Ancien élève de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT
présentée et soutenue
le Jeudi 12 Mars 1936, à 14 heures

MEMBRES DU JURY

Président : **M. W. OUALID**, professeur.
Suffrageants { **M. ESCARRA**, professeur,
 M. BAUDIN, professeur.

PARIS - 8^e

LIBRAIRIE TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE
17, Rue de Constantinople

1936

**LES RÉPERCUSSIONS DE LA CRISE ÉCONOMIQUE
SUR LA LÉGISLATION DES BILLETS DE FONDS**

LES RÉPERCUSSIONS DE LA CRISE ÉCONOMIQUE SUR LA LÉGISLATION DES BILLETS DE FONDS

PAR

Jacques ADOUT

Ancien élève de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT
présentée et soutenue
le Jeudi 12 Mars 1936, à 14 heures

MEMBRES DU JURY

Président : **M. W. OUALID**, professeur.
Suffragants { **M. ESCARRA**, professeur,
 M. BAUDIN, professeur.

PARIS - 8^e

LIBRAIRIE TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE

17, Rue de Constantinople

1936

La Faculté n'entend donner ni approbation, ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



INTRODUCTION

Par une évolution constante et continue, alors que jusqu'au XVIII^e siècle, seule la propriété immobilière ou foncière existait, le XIX^e siècle a vu naître et se développer la propriété mobilière et le XX^e siècle a notamment consacré la naissance d'une autre propriété, la propriété commerciale, qui est venue se superposer aux deux autres, pour devenir un des éléments les plus importants de la richesse publique.

Parmi cette dernière catégorie, le fonds de commerce a pris rang en peu de temps parmi les éléments prépondérants de celle-ci. Ayant à peine droit de cité au début du XX^e siècle, il fut consolidé dans ses bases essentielles par divers actes législatifs dont le plus important fut la loi du 17 mars 1909, qui organisa son statut en même temps qu'elle instituait, pour le protéger et le garantir, les actes si importants du nantissement et du privilège de vendeur.

A partir de cette date, l'importance économique des fonds de commerce ne fit que croître. Retardé par la guerre de 1914-1918, son essor fit après 1919 un bond prodigieux qui continua sans arrêt, sauf quelques faibles fluctuations, jusqu'aux environs de 1930. Il arrivait souvent à cette époque qu'un fonds qui avait été créé en 1920, fût vendu 100.000 francs en 1922, 300.000 en 1924 et 800.000 en 1929. C'était l'époque de la grande prospérité apparente où il suffisait d'acheter et de revendre pour réaliser un bénéfice.

Cette augmentation constante des prix, qui n'était pas sans exagération, s'expliquait par les circonstances et les conditions économiques du moment ; en effet :

D'un côté, les acheteurs, disposant de faibles capitaux, achetaient leurs fonds très cher, tablant sur les bénéfices futurs qu'ils réaliseraient dans celui-ci pour vivre et payer en même temps leurs billets de fonds ;

D'un autre côté les vendeurs, qui souvent avaient acheté leur fonds dans les mêmes conditions, ne voyaient aucun inconvénient à accorder largement du crédit, se croyant suffisamment garantis, notamment par l'inscription du privilège de vendeur institué par la loi de 1909. Il existait alors, d'ailleurs, une véritable mystique du chiffre d'affaires, qui était considéré comme une entité intangible, ne devant et ne pouvant jamais baisser, et ne pouvant par contre qu'augmenter.

Si l'on ajoute à cela l'action des intermédiaires, marchands de fonds et autres, qui, pour toucher une commission plus forte, faisaient pour ainsi dire « mousser l'affaire », et l'on aura l'explication de la hausse vertigineuse qui se produisit.

Aiguillonnés ainsi de toutes parts, aucune des parties en présence ne faisant l'office de frein, les prix ne firent que hausser sans arrêt. Cette véritable inflation des prix s'aggravait de plus du fait de la loi de l'offre et de la demande. Alors qu'en période de crise personne ne veut risquer ses capitaux; en période de prospérité, ceux qui ont quelques économies, voyant les gains considérables réalisés dans leur entourage, ne demandent au contraire qu'à les faire circuler et, de ce fait, se montrent beaucoup moins circonspects dans leur emploi qu'ils ne l'auraient été en période normale. C'est effectivement ce qui se produisit dans les années précédant 1930 en la matière des fonds de commerce. Il y avait beaucoup plus d'acheteurs que de vendeurs, et c'étaient ces derniers qui, au lieu d'être les sollicités, ainsi que leur position de vendeurs l'eût normalement voulu, étaient les solliciteurs, et ils en profitaient pour faire la loi et augmenter leurs exigences (1).

(1) Un exemple typique a été cité au cours de la séance du Sénat du 20 juin 1933 par M. Lefas, sénateur. Il s'agissait d'un fonds de crèmerie dont la valeur d'avant-guerre était de 4.000 francs. Ce fonds fut revendu après-guerre tous les deux ans, et son prix de vente atteignit en dernier lieu 44.000 francs. Les premières augmentations furent dues à la modicité du loyer et à la dévaluation de la monnaie. Puis l'action des intermédiaires se fit sentir. Ceux-ci trouvaient toujours des acquéreurs pour le vendre de plus en plus cher. Il arriva qu'un des intermédiaires qui avait usé de manœuvres par trop dolosives, fut condamné pénalement, le fonds dût être vendu aux enchères. Et ce fonds dont le prix de vente en dernier lieu fut de 44.000 francs n'atteignit, lorsqu'il fut vendu aux enchères en 1930, que la somme de 10.700 francs. A noter que ce fonds fut réalisé avant la crise, la baisse du prix aurait été beaucoup plus considérable si la réalisation avait eu lieu en 1932 ou 1933. Cet exemple démontre au plus haut point la véritable inflation des prix dans les fonds de commerce.

Cet état de choses ne devait durer qu'un temps ; dès le milieu de 1931, survint la grande crise générale dont les effets se font malheureusement ressentir encore de nos jours, la France qui avait su victorieusement lutter longtemps contre elle la subit à son tour ; les chiffres d'affaires des diverses entreprises baissèrent dans d'énormes proportions et, dans le cataclysme général, les fonds de commerce furent également atteints. Après une éclipse dans leur ascension, les prix furent pendant un certain temps stationnaires, car tout le monde espérait la reprise prochaine, mais comme en fait de reprise ce fut au contraire l'aggravation qui survint, la baisse ne fut pas longue à se manifester.

Ce fut alors que les acquéreurs de fonds des années antérieures et qui tablaient sur les bénéfices à réaliser pour s'acquitter de leurs engagements, se trouvèrent dans des difficultés considérables pour payer leurs billets. Ils purent, durant un certain temps, faire face à leurs engagements en prélevant les sommes nécessaires au paiement, sur leurs précédents bénéfices, mais ils furent bientôt dans l'impossibilité de continuer. La loi de 1909 qui avait pourtant prévu la lésion ne leur étant pas applicable, le législateur dût prendre en mains la question et édicter diverses mesures législatives pour remédier à leur situation souvent angoissante ; car, du fait de la législation alors en vigueur (la même loi de 1909), ils se trouvaient exposés à perdre tout le fruit de leur travail, ainsi que leur capital, par une revente du fonds pour défaut de paiement des billets, revente qui se serait effectuée dans des conditions désastreuses étant donné la situation économique alors existante.

La campagne parlementaire, qui commença en 1931, ne trouva son écho à la Chambre qu'en juillet 1932, par la voix de M. Gouin, député des Bouches-du-Rhône, et n'aboutit que le 5 juillet 1933 à une loi portant dérogation aux articles 157 et 187 du Code de Commerce, en ce qui concerne le règlement des billets de fonds.

Très sagement le Parlement, ne tranchant pas au début la question au fond, se contenta d'accorder des délais aux commerçants gênés. La loi ne fut en effet promulguée que pour un an, mais de nombreuses lacunes s'étant révélées lors de son application, de nouvelles lois en date des 26 février et

19 mai 1934, vinrent la compléter. Puis une loi en date du 6 juillet 1934 vint proroger toutes les dispositions précédentes jusqu'au 5 juillet 1935.

Le Parlement espérait en effet qu'une reprise économique se produirait, qui permettrait aux commerçants de s'acquitter de leur retard, ou encore qu'une dévaluation du franc remettrait toutes choses en place. D'autre part, il lui répugnait de porter brutalement atteinte au principe essentiel de l'article 1134 du Code Civil, qui forme le fondement et la base de la législation française.

Cependant, la situation ne s'améliorant pas, et les effets moratoriés s'ajoutant aux effets moratoriés, il fallut envisager le principe de la réduction du prix des fonds. Après une violente campagne, de longues et confuses discussions, une loi fut votée en date du 29 juin 1935, non sans résistance de la part du Sénat, qui posa le principe de la réduction du prix des fonds de commerce. Certains abus s'étant produits, et certaines difficultés d'interprétation s'étant manifestées au sujet de cette dernière loi, le législateur, par une loi en date du 9 janvier 1936, la modifia sur certains points.

Nous avons intitulé le présent ouvrage : « Les répercussions de la crise économique sur la législation des billets de fonds », ce titre nous semblant plus approprié que celui de « Les répercussions de la crise économique sur la législation des fonds de commerce » au sujet que nous nous proposons de traiter.

En effet :

En premier lieu, le législateur a introduit dans diverses lois, sous prétexte d'urgence, en même temps que des dispositions concernant le paiement du fonds en lui-même, des dispositions concernant le loyer de ces fonds, accolant ainsi dans un même texte des dispositions relatives à deux chapitres bien différents, relevant au surplus de la compétence « *rationae materiae* » de tribunaux différents; les affaires concernant les billets de fonds étant de la compétence du tribunal de commerce et celles concernant les loyers étant de la compétence du tribunal civil. C'est à notre avis une grave erreur de vouloir traiter deux questions aussi diverses par une mê-

me loi, au lieu d'en faire l'objet de lois distinctes. Aussi nous ne nous occuperons ici que du prix des fonds, n'abordant point la question de la réglementation des loyers.

En second lieu. — Vendeurs et acheteurs de fonds de commerce ont, ainsi que nous l'avons dit plus haut, fait un très large usage du crédit, les vendeurs vendant le plus cher possible leurs fonds à des acheteurs sans fortune, en leur laissant un temps suffisant pour se libérer sur les bénéfices à réaliser. Or le crédit dans les fonds de commerce se manifeste sous trois formes :

- 1° Par la vente à terme du fonds de commerce ;
- 2° Par l'escompte des billets de fonds ;
- 3° Par le prêt sur nantissement.

1° *La vente à terme des fonds de commerce.* — C'est, ou plutôt c'était, car les lois promulguées par le Parlement en la matière ont changé cet état de choses, l'opération la plus répandue, la majorité des fonds de commerce étant vendus ainsi.

Cette opération faite normalement est des plus louables. En effet :

Pour les acheteurs, elle permet l'accession à la propriété à de nombreux commerçants qui, s'il avait fallu payer le fonds intégralement comptant, n'y auraient jamais accédé, ou n'y auraient accédé que tardivement, et de plus, elle sert de stimulant à leur activité et à leurs facultés de travail, ce qui, par l'accroissement de l'effort faisant fructifier le fonds au maximum, leur permet de le payer par le produit de leur labeur.

Pour les vendeurs, elle est une opération profitable, car il s'agit d'un placement rémunérateur et présumé sûr, étant donné le privilège de vendeur inscrit au greffe, permettant le paiement par privilège en cas de revente.

L'opération ainsi faite est généralement matérialisée par des *billets de fonds*, l'acheteur ne payant qu'une partie comptant et signant, pour le reliquat, des billets échelonnés sur plusieurs années.

2° *L'escompte des billets de fonds.* — Le vendeur d'un fonds de commerce dans les conditions indiquées au 1°, a souvent besoin de mobiliser sa créance. Or s'il est facile d'escompter

du papier commercial à 30, 60 ou 90 jours dans tous les grands établissements de crédit, cela l'est moins lorsqu'il s'agit de billets de fonds s'échelonnant sur plusieurs années. Il y a une lacune dans le système bancaire français, car un établissement de crédit spécialisé dans ce genre d'opérations n'existe pas. Les vendeurs sont donc obligés de s'adresser à des particuliers ou à des établissements de crédit de seconde, sinon de troisième zone, et naturellement le taux de l'escompte est accru, souvent même il devient plus qu'usuraire.

Nous abordons, avec cette seconde forme de crédit, la question des tiers porteurs. L'opération se faisait ainsi : le vendeur endossait au tiers porteur ses *billets de fonds* et lui donnait en même temps une subrogation dans son privilège de vendeur.

3° *Le prêt sur nantissement.* — Il s'agit dans cette dernière catégorie d'une forme de crédit différente des deux précédentes.

Un commerçant déjà possesseur d'un fonds et ayant besoin de disponibilités pour son commerce, en obtient en mettant en gage son fonds. C'est l'opération du nantissement prévue et réglementée par la loi de 1909. Si le fonds est intégralement payé, le nantissement est en premier rang ; s'il est encore dû quelque chose sur celui-ci, le nantissement vient à la suite soit du privilège de vendeur, soit d'un précédent nantissement.

Ce prêt peut être mobilisé par la création de billets de fonds, mais généralement une simple reconnaissance de dette avec dation en nantissement suffit ; enfin des lettres de change tirées par le prêteur et acceptées par le possesseur du fonds peuvent être également créées, le nantissement étant donné par acte séparé. Afin de bien différencier cette opération, nous emploierons un terme qui a été employé lors des travaux préparatoires à la Chambre et qui consiste à dénommer les billets créés en vertu de cette troisième sorte de prêt, *billets de nantissement* et non billets de fonds.

Or si le législateur a, par ses lois des 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai et 6 juillet 1934, accordé d'abord des délais, puis par les lois des 29 juin 1935 et 9 janvier 1936, posé le principe et réglementé la réduction du prix des fonds, il n'a jamais

voulu y comprendre la troisième forme de crédit, celle du prêt sur nantissement, et nombreux sont les Tribunaux de Commerce qui ont ordonné la vente du fonds sur poursuites en vertu d'un nantissement, même après la promulgation des lois ci-dessus mentionnées.

Donc, du fait de ce second chef, il s'agit bien de la législation concernant les billets de fonds, et non les fonds de commerce, car les billets de nantissement y sont exclus.

En troisième lieu. — Tout au moins au début, lors de la promulgation de la loi du 5 juillet 1933, le législateur n'eut à intervenir que parce que la plupart des dettes en vertu de ventes de fonds étaient matérialisées par la souscription de billets de fonds et que les articles 157 et 187 du Code de Commerce interdisaient au juge d'accorder des délais à leur sujet. Si les ventes n'avaient pas été suivies de la souscription de billets de fonds, le législateur n'aurait pas eu à intervenir, car la loi de 1909 permet au juge d'accorder des délais et l'article 1244 du Code Civil, qui forme le droit commun, aurait pu être appliqué. Cela est si vrai que le Parlement a dû voter une troisième loi, celle en date du 19 mai 1934, pour étendre aux acheteurs de fonds de commerce qui avaient acheté leurs fonds sans souscrire de billets, les dispositions plus clémentes de la loi du 5 juillet 1933.

De ce troisième chef, il ressort bien qu'il s'agit là encore d'une législation intéressant les billets de fonds.

En quatrième lieu. — Le Parlement n'a fait bénéficier de sa sollicitude, et ceci pour diverses raisons économiques, qu'exclusivement ceux qui, à l'époque où les lois furent promulguées, restaient devoir un reliquat sur le prix de leur fonds, excluant tous ceux qui avaient payé leur fonds comptant, ou ceux qui avaient fini de le payer intégralement, avant la promulgation de la loi.

Si les conséquences de la crise avaient eu un effet sur la législation des fonds de commerce en général, les lois qui ont été promulguées auraient dû atteindre tous les fonds, qu'ils aient été achetés comptant ou non, qu'ils aient été intégralement payés ou non, permettant à ceux qui s'étaient entièrement acquittés de leur dette d'intenter une action en répéti-

tion de l'indû. Or, tel n'a pas été le cas et le législateur s'est exclusivement préoccupé des fonds qui, achetés à crédit, n'avaient pas été intégralement payés encore lors de la date de la promulgation des diverses lois. Il s'agit donc bien d'une conséquence de la crise exclusivement sur les billets de fonds et non sur les fonds de commerce en général.

Il y a encore une remarque à faire. Malgré le titre du présent ouvrage : « Les répercussions de la crise économique sur la législation des billets de fonds », nous n'interpréterons point le mot « billet » dans son sens étroit, tel qu'il est défini par le Code de Commerce. Sous le titre billets de fonds, nous entendons inclure tous billets souscrits, qu'il s'agisse de billets à ordre ou de lettres de change, et d'ailleurs la jurisprudence s'est prononcée en ce sens. (Voir arrêt du 20 avril 1934 de la Cour de Colmar, affaire Bloch fils c/ Jahns. D. H. 1934, p. 356.)

Notre sujet étant ainsi délimité, nous nous occuperons d'abord d'examiner les fluctuations des prix des fonds de commerce, démontrant par cette étude la nécessité de l'intervention législative, justifiée en fait, sinon en droit.

En second lieu, nous nous occuperons de l'intervention législative elle-même, et étudierons le régime institué par la loi du 17 mars 1909 en cas de non paiement de billets, ainsi que les moyens de défense donnés à l'acheteur lésé, les délais au paiement des billets institués par les lois des 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai et 6 juillet 1934, enfin la réduction du prix des fonds de commerce (lois des 29 juin 1935 et 9 janvier 1936).

Voici donc le plan que nous nous proposons :

PARTIE I. — Etude économique du marché des fonds de commerce.

PARTIE II. — L'intervention législative en la matière des billets de fonds.

TITRE I. — Le régime institué par la loi du 17 mars 1909 et les moyens de défense donnés à l'acheteur lésé.

TITRE II. — Le régime transitoire institué par les lois des 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai et 6 juillet 1934.

TITRE III. — La réduction du prix des fonds de commerce. Etude des lois des 29 juin 1935 et 9 janvier 1936.

PARTIE I

Etude Economique du Marché des Fonds de Commerce

Tard venu dans le domaine financier, le marché des fonds de commerce fut et est encore de nos jours, malgré les nombreuses lois qui sont venues le battre en brèche et diminuer son étendue, un des éléments les plus importants de la fortune publique. Tant par le nombre de transactions annuelles que par la multitude de personnes qu'il atteint dans toutes les couches sociales, il vient actuellement au point de vue importance, au même rang que la propriété immobilière et la propriété mobilière.

Montrer quelle est la consistance de ce marché, son évolution, les causes de celle-ci, dépeindre son fonctionnement, son « milieu », tel est le but de cette première partie.

Nous proposons, pour ce faire, le plan suivant :

CHAPITRE I. — La matière première du marché : le fonds de commerce ; son origine ; ses éléments.

CHAPITRE II. — L'évolution du marché des fonds de commerce.

CHAPITRE III. — Les Causes de cette évolution.

CHAPITRE IV. — Le fonctionnement du marché ; ses organes et ses particularités.

CHAPITRE V. — Le régime fiscal des fonds de commerce.

CHAPITRE I

**La matière première du marché : le Fonds de commerce ;
son origine et ses éléments**

SECTION I. — ORIGINE DU FONDS DE COMMERCE

Nous ne trouvons nulle part, soit dans le Code Civil, soit dans le Code de Commerce, une mention quelconque reconnaissant l'existence du fonds de commerce. C'est qu'au moment où fut élaboré soit le Code Civil (1804), soit le Code de Commerce (1807), les choses mobilières étaient considérées comme étant de peu de valeur ; seules, à cette époque, les choses immobilières avaient quelque importance.

Ce fait n'empêcha pas — car la réalité lorsqu'elle est ignorée par le droit prend toujours sa revanche — que, durant toute la deuxième moitié du XIX^e siècle, les commerçants qui se retiraient cédaient leur commerce à leurs successeurs moyennant finances. En effet, il est beaucoup plus facile à un débutant de gagner sa vie si, au lieu d'être obligé de se créer de toutes pièces une clientèle, il en trouve déjà une toute faite, un nom commercial connu, un local tout installé, où il n'a qu'à venir pour trouver immédiatement le moyen de déployer fructueusement ses aptitudes et ses connaissances.

Les fonds de commerce constituèrent donc de plus en plus des valeurs importantes, et à leur sujet de multiples transactions intervinrent. Les tribunaux consulaires furent obligés de s'en occuper, et il se constitua, à leur usage, un ensemble de lois coutumières, en l'absence de réglementation législative.

Mais des conflits survinrent entre les tribunaux consulaires et les Cours d'appel et la Cour de Cassation qui, elles, n'appliquent que le droit, sans s'occuper des questions de fait, questions que les juges consulaires, commerçants eux-mêmes, prennent en considération, jugeant souvent en équité.

La première intervention législative concernant cette matière fut faite par une loi de finances en date du 28 février 1872, qui donnait dans son article 7 l'énumération des éléments se trouvant compris lors de la cession d'un fonds.

Cependant la question était toujours très confuse et de nombreux abus se produisaient, provenant d'une absence de législation. Les Chambres finirent par s'émouvoir et elles votèrent à la hâte, en 1898, une proposition de loi sur l'initiative de M. Millerand. Dès 1899, une nouvelle proposition était déposée pour la compléter, tellement son vote avait été hâtif.

Mais c'est surtout la loi du 17 mars 1909, votée sur l'initiative de M. Cordelet, qui, en instituant le privilège de vendeur et les nantissements sur les fonds de commerce, créa véritablement celui-ci. Il est inutile de mentionner les lois postérieures qui vinrent apporter des modifications de détail, la véritable loi créatrice étant la loi du 17 mars 1909.

SECTION II. — LES ÉLÉMENTS DU FONDS DE COMMERCE

Suivant une définition donnée par la Chambre de Commerce de Paris (délibération du 2 mars 1904) : « Un fonds de commerce peut comprendre notamment les uns ou les autres des éléments suivants : achalandage, enseigne, nom commercial, raison sociale, droit au bail, marchés à recevoir ou à livrer, traités divers, brevets ou licences, marques ou jouissance, dessins et modèles de fabrique et d'art appliqués à l'industrie, créances, dettes, mobilier, matériel, marchandises, livres, correspondances ».

Cette définition est trop étendue et de nombreuses études, ainsi que la jurisprudence, sont venues délimiter les éléments du fonds de commerce en en distinguant diverses catégories :

§ 1. — Éléments faisant partie du fonds de commerce

On peut considérer deux sortes d'éléments :

I. — LES ÉLÉMENTS INCORPORELS. — Ils se divisent à leur tour en deux catégories :

A) *Les éléments incorporels ordinaires.* — Ce sont ceux qui se rencontrent généralement dans tous les fonds de commerce et qui forment l'assiette de l'inscription du privilège de vendeur. A défaut de désignation précise (art. 1^{er} de la loi du 17 mars 1909), ce sont :

1° *L'enseigne et le nom commercial.* — C'est le nom par lequel un fonds s'individualise d'un autre fonds, ce peut être soit le nom propre du précédent propriétaire, soit un nom de fantaisie. La vente du fonds comporte la cession pleine et entière du nom commercial ou de l'enseigne, et de nombreux arrêts ont sanctionné cette cession. La jurisprudence a même été jusqu'à interdire à un commerçant qui avait créé son fonds sous son nom et qui l'avait ensuite vendu, l'usage même de ce nom pour la création d'un commerce similaire au premier, s'il peut y avoir confusion. Il faut dans tous les cas que la différenciation soit telle qu'aucune confusion ne puisse exister dans l'esprit de la clientèle.

2° *Le droit au bail.* — Cette disposition avait une importance beaucoup plus grande dans le passé qu'elle n'en a actuellement. En effet, auparavant il était très difficile de trouver des locaux libres, et toute résiliation de bail était l'occasion pour le propriétaire d'une augmentation du loyer dans des proportions considérables, étant donné la pénurie des locaux. Or un commerce a besoin, pour sa prospérité, de fixité dans un même local pendant un temps assez long et il aurait été très préjudiciable aux intérêts de l'acheteur si, du fait de la non cession du bail, ce dernier devait transporter son commerce dans un autre local, pour ne pas subir une augmentation léonine du prix du loyer. Evidemment, de nos jours, avec la crise qui sévit et le nombre de boutiques vides qui sont à louer, ce danger est moins à craindre et généralement le propriétaire, même s'il y avait omission de la cession de bail, ne majorerait pas son loyer ainsi qu'il l'aurait fait par exemple en 1926 ou même en 1929. Cet élément se trouva de plus renforcé par la loi sur la propriété commerciale en date du 30 juin 1926, dont nous aurons à nous occuper par la suite.

3° *La clientèle et l'achalandage.* — C'est l'ensemble des habitués de la maison, qui y font ordinairement leurs achats et qui, par la force de l'habitude, y retournent. Il y

a lieu de remarquer que sous le nom de clientèle et achalandage, il ne faut pas limiter cet élément à la clientèle déjà existante, mais tant à la clientèle présente qu'à l'aptitude qu'a le fonds à avoir des clients, notamment par sa situation, son emplacement, la proximité de certaines grosses entreprises susceptibles de fournir de la clientèle, la proximité de certaines gares, par exemple, etc... Il arrive souvent qu'un fonds de commerce soit vendu très cher et qu'ensuite l'acheteur de ce fonds ne profite pas du tout de la clientèle déjà existante, car il change la nature du fonds. Il est alors évident que le prix qui a été payé pour le fonds l'a été non pas pour la clientèle passée, puisqu'il y a changement de commerce, l'acheteur ne pouvant compter sur l'ancienne clientèle, mais en fonction de la clientèle en puissance.

B) *Les éléments incorporels extraordinaires.* — Ce sont les éléments ne faisant pas partie habituellement du patrimoine des fonds de commerce, ou que la loi de 1909 ne reconnaît pas comme tels ; il faut, pour qu'ils fassent l'objet d'une inscription de privilège de vendeur, qu'ils soient nommément désignés dans l'acte de vente. Ce sont :

- 1° Les brevets d'invention et licences ;
- 2° Les marques de fabrique ou de commerce ;
- 3° Les dessins et modèles industriels ;
- 4° Les médailles et récompenses industrielles attribuées au fonds de commerce, à l'exclusion des récompenses attribuées au prédécesseur à titre personnel ;
- 5° D'une façon générale, tous les droits de la propriété industrielle littéraire ou artistique.

II. LES ÉLÉMENTS CORPORELS. — C'est la deuxième série des éléments faisant partie du fonds. On peut considérer les éléments fixes et les éléments mobiles :

A) *Les éléments fixes : matériel, outillage ou mobilier commercial.* — Ce sont les objets qui garnissent le fonds d'une façon permanente et qui servent à l'exploitation dudit fonds. Généralement, dans les actes de vente, il est fait une ventilation, dans le prix global de la vente, de la somme qui est attribuée aux éléments incorporels et de celle qui est attribuée au matériel, mobilier, etc... Cette différenciation aura une conséquence dans la loi du 29 juin 1935, ainsi qu'on le

verra par la suite, car cette loi permet la réduction du prix en ce qui concerne les éléments incorporels, mais laisse intactes les sommes qui ont été attribuées au matériel et au mobilier.

B) *Les éléments mobiles : les marchandises.* — Ce sont les éléments incessamment renouvelés et dont l'achat et la vente forment proprement l'exploitation du fonds. Ces éléments, qui ont été l'objet d'une sollicitude particulière du législateur, en ce qu'aucun privilège de vendeur ou de nantissement ne peut être pris à leur encontre, en ce qu'aucune saisie conservatoire ne peut être faite les concernant, ne se trouvent pas généralement compris dans le prix de vente du fonds. Ils font l'objet d'un chapitre distinct et généralement un prix est fixé pour la vente du fonds, et ensuite il est traité, soit par le même acte, soit par acte séparé, des marchandises. D'ailleurs, si du crédit est accordé pour les marchandises, les billets qui sont souscrits en paiement sont causés « valeur marchandises », alors que les autres sont causés « valeur fonds de commerce ». Le législateur n'a accordé aucune réduction pour le paiement des sommes dues à ce titre et il y a controverse pour savoir si la procédure habituelle instituée pour obtenir des délais au paiement des billets de fonds s'y applique ou non.

§ 2. — **Éléments ne faisant pas partie du fonds de commerce**

Ce sont et sauf exception les éléments suivants :

I. — **CRÉANCES ET DETTES DU VENDEUR.** — Le vendeur d'un fonds de commerce qui cède son fonds garde pour lui les créances qu'il peut avoir sur ses clients, ainsi que les dettes qu'il peut avoir envers ses fournisseurs ou tous autres. L'acheteur d'un fonds de commerce, par le seul fait de son achat, ne se trouve pas dans l'obligation de rembourser les dettes de son prédécesseur, de même qu'il ne peut encaisser les sommes qui pourraient lui être dues. La loi de 1909 a d'ailleurs prévu une procédure spéciale en ce qui concerne le paiement des dettes : c'est l'opposition au paiement qui doit être faite après les publications de la vente.

II. — LES IMMEUBLES. — Si le propriétaire d'un fonds est en même temps le propriétaire de l'immeuble où est exploité le fonds, en vendant son fonds il vend exclusivement le droit au bail de ce fonds et non pas l'immeuble. De même, dans aucune vente de fonds, les immeubles ne sont compris.

III. — LES TRAITÉS DIVERS DU PRÉDÉCESSEUR. — Celui qui vend son fonds garde par devers lui le bénéfice des traités qu'il avait obtenus ou souscrits avant la cession. Il peut cependant arriver que dans certains cas le prédécesseur laisse à son acheteur le bénéfice des contrats qu'il avait obtenus auparavant, soit parce qu'il ne peut plus, quittant son commerce, les exécuter, soit parce qu'animé du souci d'avantager son acheteur, il veut lui faciliter les débuts; mais ceci doit être formellement stipulé soit dans l'acte de vente, soit dans un autre acte, la règle générale étant que les contrats et traités divers restent la propriété personnelle du vendeur et ne deviennent point la propriété du fonds. Encore faut-il, pour que la cession soit valable, le consentement du co-contratant.

IV. — LES LIVRES DE COMMERCE ET LA CORRESPONDANCE restent la propriété du cédant, qui doit d'ailleurs les conserver pendant 10 ans (art. 11 du Code de Commerce).

Le fonds de commerce étant ainsi délimité par ses éléments, on peut proposer les définitions suivantes :

« Le fonds de commerce est l'ensemble des éléments corporels ou incorporels qui servent à un commerçant pour l'exercice de sa profession », ou encore :

« L'ensemble des éléments qui constituent à l'égard des tiers la personnalité d'un établissement commercial ou industriel » (Montier et Faucon), ou enfin :

« L'ensemble des éléments qui révèlent, à la catégorie du public susceptible de former une clientèle, l'exploitation habituelle d'un commerce ou d'une industrie » (Cendrier).

Il nous reste maintenant à voir comment ce fonds de commerce, matière première des transactions économiques, a évolué durant ces dernières années.

CHAPITRE II

L'évolution du marché des Fonds de commerce

Le marché des fonds de commerce est un marché considérable. Quelques chiffres nous permettront d'en mesurer l'ampleur, et ces chiffres nous les prendrons à dessein dans la statistique des taxes et droits de mutation payés par les fonds, ces chiffres n'étant en effet pas suspects d'exagération, tout au contraire.

Alors qu'en 1913, année économique base, le montant des droits de mutation s'élevaient à.....	14 millions
en 1920 ils étaient de	80 »
en 1926 »	280 »
en 1927 »	213 » 5
en 1928 »	299 » 9
en 1930 »	462 »
en 1931 »	394 »
en 1932 »	292 »

Rien que pour l'année 1934 qui pourtant, ainsi qu'on le verra par la suite, est une année où la crise s'est fait le plus violemment sentir, le nombre des actes déposés dans le ressort du tribunal de commerce de la Seine et concernant les fonds de commerce est le suivant :

Déclarations de dation en nantissement : 14.392.

	Nombre d'inscriptions	Sommes
Privilèges de vendeurs.....	5.944	430.199.800
Privilèges de nantissement....	8.448	607.938.500
Totaux.....	14.392	1.038.138.300

	Vendeurs	Nantissement	Trésor
Renouvellements	466	350	37
Radiations :			
par consentement des parties	272	2.557	89
en vertu d'un jugement.....	119	39	»

On voit par ce qui précède qu'il s'agit là d'un marché d'une étonnante vitalité et qui, par le seul énoncé des chiffres des transactions, qui ne constituent d'ailleurs qu'une partie du marché des fonds de commerce de 1934 (et encore pour le seul département de la Seine), puisque tous les fonds vendus comptant en sont exclus, peut se comparer avec avantage au marché des valeurs mobilières par exemple.

Cependant, si on entreprend de regrouper, pour les comparer, les divers chiffres annuels de vente, ainsi que les prix des cessions consenties, on s'aperçoit que les fonds de commerce, tout en étant un marché encore fort important aujourd'hui, sont en nette diminution par rapport au marché des années précédentes. Après avoir débuté petitement, le marché a grandi d'une progression tantôt lente et tantôt rapide, pour atteindre, après les vicissitudes occasionnées par la guerre, son summum vers 1930 ; après cette date, la chute commence.

Nous aurons à nous occuper dans un autre chapitre des causes qui ont occasionné ces fluctuations et surtout la chute verticale survenue après 1931 ; pour l'instant, laissons parler les chiffres.

Afin de limiter notre horizon, nous nous occuperons principalement du marché parisien, ce dernier, tant par la variété de ses divers commerces que par leur nombre, donnant un aperçu assez exact de l'ensemble du marché français. Cela fera l'objet d'une première section.

Dans une deuxième section, nous nous occuperons brièvement de l'ensemble du marché français, ne considérant que les dernières années, afin d'esquisser un aperçu général du marché des fonds de commerce en France et d'indiquer les différences existant entre ce marché et le marché parisien. Cette deuxième section aura exclusivement pour but de ne point perdre de vue l'ensemble de la question et de servir de correctif au marché parisien, qui seul nous occupera longuement.

SECTION I. — L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ PARISIEN

L'étude du marché parisien nous est largement facilitée par la publication faite par la ville de Paris et contenant les

statistiques (1) des ventes de fonds. En premier lieu nous aurons à nous occuper des diverses ventes de fonds survenues depuis 1901, en second lieu de la comparaison des prix dans les divers métiers, enfin de la moyenne des prix.

§ 1. — Les ventes de fonds survenues à Paris depuis 1901

La ville de Paris publie chaque année le montant total des ventes de fonds, ainsi que leur produit.

En rapprochant ces différents chiffres, nous obtenons le tableau suivant, qui est le tableau général de toutes les ventes de fonds de commerce réalisées à Paris intra-muros de 1901 à 1934 inclus.

Vente des fonds de commerce à Paris - Tableau comparatif

Années	Nombre de fonds vendus		Produit des ventes	Prix moyen des fonds	Moyenne par période
	Total	Moyenne			
1901	9.274	12.575	100.563.345	11.000	10.845
1902	11.368		117.014.493	10.300	
1903	11.802		114.301.137	9.700	
1904	11.522		113.556.119	9.800	
1905	11.021		113.070.696	10.250	
1906	12.061		122.296.628	10.100	
1907	12.677		149.694.265	11.800	
1908	14.054		154.790.405	11.100	
1909	16.850	11.970	208.024.934,22	12.300	15.075
1910	15.133		183.637.104,75	12.100	
1911	14.340		180.223.785,36	12.500	
1912	13.434		198.494.694	14.700	
1913	12.273		185.969.991,18	15.100	
1914	7.842		145.252.063	18.000	
1915	1.414		33.553.132	23.500	
1916	1.813	2.142	34.192.360	18.800	25.475
1917	2.480		70.937.806	28.600	
1918	2.861		89.563.263	31.000	
1919	18.165		564.635.166,95	30.000	
1920	20.815		832.498.500	39.500	
1921	19.987		930.319.500	46.500	
1922	20.847		1.106.986.600	52.000	
1923	19.028	17.824	1.378.986.354	72.000	62.188
1924	17.082		1.452.553.785	83.000	
1925	14.980		1.269.392.544	85.300	
1926	11.694		1.042.994.711	89.200	
1927	7.852		613.590.408	78.000	
1928	9.438		868.519.468	82.000	
1929	11.567	10.588	1.268.415.000	110.000	107.720
1930	13.052		1.831.565.600	140.000	
1931	11.030		1.418.547.800	128.600	
1932	8.621		859.631.165,19	104.059	
1933	7.531	7.360	708.010.463,34	94.012	91.390
1934	6.288		478.842.149,39	76.119	

(1) Annuaire statistique de la ville de Paris.

Nous avons divisé ce tableau en six périodes, consacrées chacune à une phase différente de l'activité du pays en ce qui concerne les ventes de fonds. La première période, 1901 à 1909 inclus, est relative aux fonds de commerce, alors que ceux-ci n'ont aucune existence juridique; on peut l'appeler la période antérieure à la loi de 1909. Le nombre moyen des fonds vendus est de 12.575 par an, le prix moyen de 10.845 francs.

La deuxième période, de 1910 à 1914, est la période d'avant-guerre; le nombre de fonds vendus moyennement baisse (11.970), mais le prix moyen augmente (15.075 francs). Cela est dû aux mesures édictées par la loi de 1909 et, comme cela arrive toujours lorsque les prix haussent, le nombre des ventes diminue.

La troisième période est la période de guerre; l'activité se ralentit (2.142 fonds vendus annuellement), mais le prix moyen monte considérablement (25.475 francs). Cette hausse est due au cours forcé des billets de banque, ces derniers ayant perdu considérablement de leur valeur par rapport à l'or.

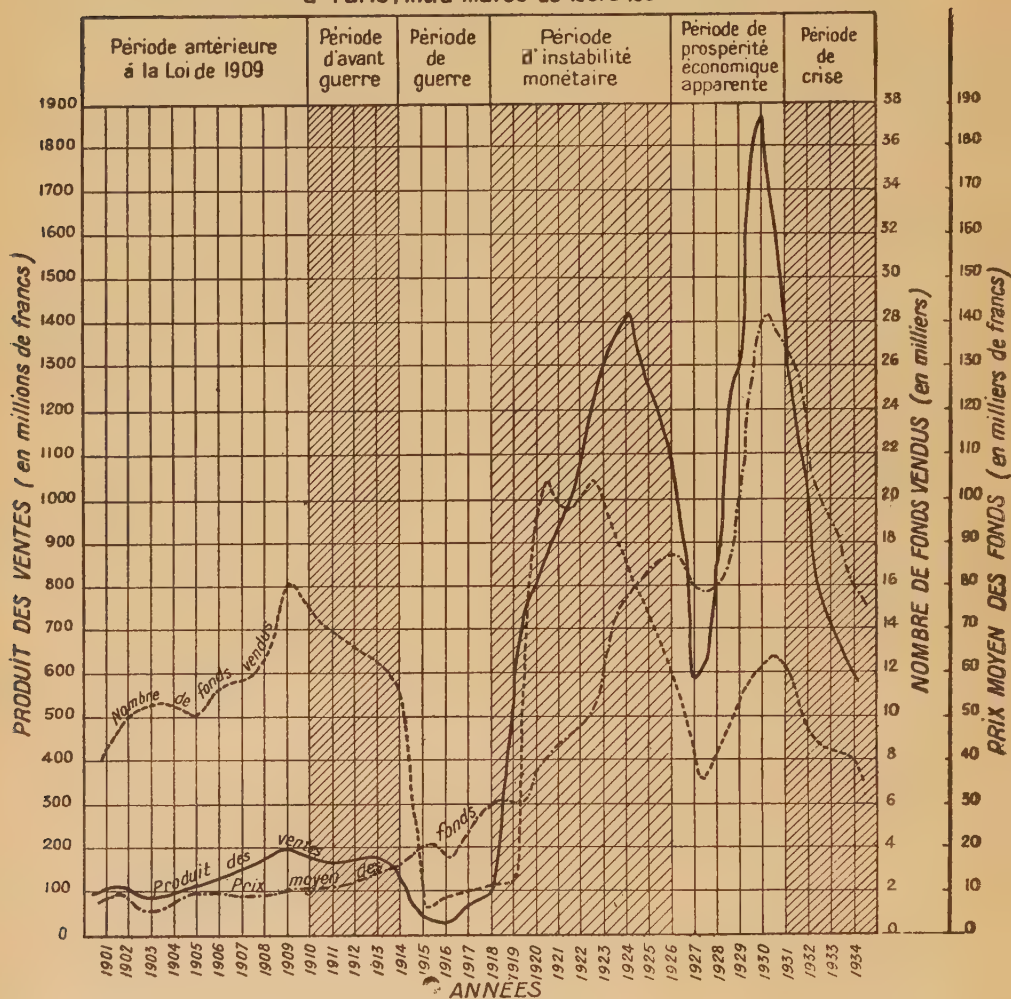
La période allant de 1919 à 1926 est la période d'instabilité monétaire, de baisse du franc; on se trouve devant un mouvement d'affaires accéléré et factice et devant une hausse considérable des prix. Le nombre moyen annuel de ventes de fonds est de 17.824, et le prix moyen de 62.188 francs.

La cinquième période, de 1926 à 1931, est la période apparente de prospérité économique. C'est l'âge d'or du fonds de commerce. Si le nombre moyen de fonds vendus n'est que de 10.588, par contre le prix moyen est de 107.720 francs.

A partir de 1931 et jusqu'à l'heure actuelle (nous avons arrêté cette statistique à 1934), c'est la période de crise, celle-ci augmentant sans cesse. Le nombre moyen de fonds vendus n'est que de 7.360, et la moyenne des prix de 91.390.

En matérialisant le tableau ci-dessus sous forme de graphique, on obtient les trois courbes suivantes :

Produit, Nombre de Ventes, Prix moyen des Fonds de Commerce
à Paris, intra-muros de 1901 à 1934



Il est également intéressant de rapprocher de ce tableau, un autre tableau obtenu en relevant le nombre des déclarations de privilèges de nantissement et autres inscrits au greffe du tribunal de commerce de la Seine, ce nouveau tableau ayant l'avantage de nous donner une idée du nombre et de l'importance des fonds vendus à crédit dans le département de la Seine (la statistique pour Paris intra-muros n'étant pas faite).

Alors que le nombre des nantissements était en 1899 de 1.089, il était de 2.044 en 1907, de 14.190 en 1913, de 10.946 en 1914, de 3.559 en 1918. Nous allons voir ses fluctuations pour les années d'après-guerre.

Années	Déclarations de nantissement	Privilège du vendeur		Nantissements		Trésor		Renouvellement		
		Nombre	Sommes	Nombre	Sommes	Nombre	Sommes	Vendeur	Nantissement	Trésor
1919	18.092	»	»	»	»	»	»	»	»	»
1920	25.647	20.866	609.438.987,13	4.781	132.659.355,15	»	»	»	»	»
1921	22.968	17.972	878.834.000	4.996	215.365.000	»	»	»	»	»
1922	35.135	20.740	1.058.465.000	6.058	297.066.000	8.377	2.265.049.093,08	133	11	»
1923	33.243	21.073	1.327.980.000	8.569	457.242.100	5.601	92.834.000	109	63	»
1924	32.619	19.069	1.273.783.000	9.564	474.609.000	3.968	382.882.000	487	238	»
1925	30.514	17.181	1.270.777.000	9.786	558.382.000	3.547	177.214.000	823	507	»
1926	21.031	12.820	1.006.498.000	8.211	504.429.000	1.486	54.542.000	413	142	»
1927	14.855	6.436	482.689.850	8.419	511.344.469	93	27.710.314	41	31	»
1928	18.110	9.015	734.139.000	9.050	671.677.000	45	21.350.074	39	32	»
1929	21.074	11.807	1.251.385.312	9.258	871.720.540	9	12.345.827	36	18	»
1930	25.320	15.295	1.742.426.515	9.430	1.043.208.503	14	2.670.438	54	38	»
1931	25.490	13.402	1.396.251.000	11.524	1.285.936.000	11	590.374	132	93	»
1932	20.886	9.260	866.319.000	11.436	1.057.010.000	159	5.182.500	241	186	154
1933	17.724	7.323	619.960.000	10.401	810.717.000	45	10.331.000	331	225	42
1934	14.392	5.944	430.199.800	8.448	607.938.500	47	4.569.100	466	350	37

§ 2. — La comparaison des prix dans les différentes branches commerciales

En dressant les divers tableaux comparatifs par catégories de commerces et en faisant le prix moyen pour chacune de ces catégories, on arrive à cette constatation que certains commerces n'ont subi aucune diminution, alors que d'autres ont particulièrement souffert de la crise. Nous avons dressé les tableaux pour les 50 catégories de commerces parisiens les plus importants ; nous nous sommes toutefois contentés

de ne remonter qu'à 1928, la période de 1928 à 1934 étant, en effet, la plus intéressante à suivre (1).

L'examen de ces tableaux est beaucoup plus instructif que le tableau général, car on arrive forcément, dans un tableau d'ensemble du marché, à compenser les moins-values de certains commerces par les plus-values d'autres commerces.

§ 3. — La comparaison des différents prix

Des indications intéressantes peuvent être également tirées en comparant le nombre et le produit des fonds qui sont vendus moins de 1.000 francs, de ceux vendus de 1.000 à 5.000 francs, de 5.000 à 10.000 francs, de 10.000 à 50.000 francs, de 50.000 à 100.000 et au-dessus de 100.000 francs.

Cette comparaison nous permet d'observer comment les fonds, suivant leur valeur de vente, ont réagi d'abord devant l'augmentation des prix, puis devant leur diminution.

(1) Voir les tableaux des différentes branches commerciales à l'annexe I. Pour le nombre des ventes et le prix moyen des fonds antérieurement à 1928, on pourra consulter avec profit le livre de M. Albert Bouisson, « Le statut légal du fonds de commerce », et la plaquette de M. A. Bonnefoy : « Le marché des fonds de commerce ».

A partir de 1935, la ville de Paris ne publiera qu'exclusivement le nombre et le produit total des ventes *intra-muros*, sans faire la discrimination par catégorie.

TABEAU GÉNÉRAL DES VENTES DE FONDS DE COMMERCE PAR CATEGORIES (Professions diverses)

An- nées	Catego- ries	VENTE AYANT PRODUIT										TOTAUX	
		Moins de 1.000 fr.		De 1.000 à 4.999 fr.		De 5.000 à 9.999 fr.		De 10.000 à 49.999 fr.		De 50.000 à 99.999 fr.		De 100.000 fr. et plus	
		Nb.	Prod. vente	Nb.	Prod. vente	Nb.	Prod. vente	Nb.	Prod. vente	Nb.	Prod. vente	Nb.	Prod. vente
1901	Diverses	2.078	981.362	3.382	8.199.760	1.418	9.467.960	2.012	41.472.178	251	16.181.009	123	24.230.476
1902	»	2.814	1.443.905	4.201	18.193.220	1.723	11.475.375	2.143	43.627.298	334	21.113.017	153	29.162.678
1903	»	3.020	1.582.222	4.237	10.868.747	1.834	12.795.124	2.139	43.765.634	289	19.942.728	143	25.346.682
1904	»	2.664	1.316.122	4.303	10.154.023	1.831	11.638.700	2.291	44.990.051	309	19.219.560	124	26.237.654
1905	»	2.592	1.356.432	3.950	9.889.689	1.801	12.353.059	2.197	42.933.004	290	19.109.052	191	27.429.009
1906	»	2.965	1.679.909	4.406	11.185.298	2.047	16.848.594	2.192	45.683.213	321	20.696.165	130	26.203.449
1907	»	3.178	1.854.095	4.322	11.064.428	1.978	13.646.856	2.335	49.657.688	654	28.896.852	212	44.574.346
1908	»	4.443	2.248.822	4.439	11.455.570	2.218	15.308.381	2.133	48.850.532	688	31.635.362	133	45.291.740
1909	»	3.752	2.565.813,22	5.792	16.101.820,08	3.065	21.654.009,68	3.409	68.801.468,56	528	33.376.531,31	304	65.625.291,37
1910	»	4.562	2.218.263,78	5.174	13.140.753,54	1.926	19.010.706,28	2.807	72.515.126,92	456	29.885.383,94	208	46.366.870,37
1911	»	3.014	1.876.551,97	4.899	12.936.614,39	2.493	16.773.134,89	3.210	68.252.490,93	515	34.501.450,03	209	45.883.543,15
1912	»	2.525	1.833.022	4.411	12.953.291	2.433	17.123.644	3.255	72.261.616	565	38.061.241	245	56.261.869
1913	»	2.059	1.426.887,49	4.063	11.423.793,22	2.199	17.447.229,33	3.197	66.235.139,81	500	33.224.990,30	255	56.211.951,03
1914	»	1.294	1.259.166	2.616	9.437.920	1.433	12.314.163	1.940	41.710.143	355	24.278.999	194	56.251.671
1915	»	337	182.317	560	1.340.337	230	1.551.423	221	4.941.928	37	2.319.475	29	23.217.652
1916	»	365	214.372	636	1.690.722	329	2.264.925	361	7.541.607	71	4.629.449	51	17.851.285
1917	»	421	203.678	635	2.048.500	394	2.592.426	592	10.934.895	113	7.507.963	125	47.650.344
1918	»	421	202.391	862	2.235.090	525	3.799.361	704	15.822.240	185	12.759.802	164	54.624.379
1919	»	2.033	893.010,78	3.771	22.366.580,38	2.952	22.499.955,88	5.998	143.348.466,32	2.075	125.289.683,74	1.336	250.237.469,85
1920	»	2.215	2.173.500	3.113	13.636.500	6.211	57.289.500	5.727	223.345.500	2.173	192.367.500	1.376	343.686.000
1921	»	4.926	5.807.500	5.093	22.499.000	6.036	61.643.000	1.396	189.308.000	2.189	234.508.500	347	416.553.500
1922	»	5.135	7.266.500	2.603	30.435.700	8.422	108.308.100	1.627	197.486.900	2.827	315.605.500	333	447.882.900
1923	»	1.726	890.141	1.604	5.938.833	1.230	9.611.795	7.121	219.309.519	4.206	311.145.802	3.141	832.190.264
1924	»	1.254	1.029.675	1.301	4.336.741	1.038	8.329.118	5.984	178.820.447	4.081	302.457.673	3.424	957.581.031
1925	»	164	112.244	694	2.252.755	1.110	8.387.653	5.378	169.340.686	3.926	267.399.408	3.708	821.899.798
1926	»	166	95.188	636	2.189.544	935	6.904.147	4.039	128.805.480	3.178	216.940.028	2.740	688.000.324
1927	»	112	64.562	559	1.650.320	682	4.881.212	3.037	86.496.628	1.712	127.529.470	1.750	392.968.216
1928	»	118	68.882	591	1.778.173	639	4.796.297	3.557	105.145.890	2.239	171.802.589	2.294	584.927.657
1929	»	194	108.500	511	1.508.200	642	4.758.500	2.830	81.017.600	3.261	237.981.600	4.129	943.040.400
1930	»	197	123.800	449	1.360.500	543	3.894.300	2.879	297.667.400	3.977	297.667.400	4.987	1.444.283.100
1931	»	167	95.900	487	1.463.000	528	4.280.400	2.526	73.897.000	3.395	251.398.200	3.927	1.087.413.300

SECTION II. — L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES FONDS DE COMMERCE EN FRANCE

Les renseignements concernant la vente des fonds de commerce dans la France entière sont beaucoup plus vagues et plus imprécis que ceux concernant la ville de Paris intra-muros.

En effet, jusqu'en 1927 (loi du 29 avril 1927, art. 34), date à laquelle toutes les ventes de fonds de commerce ont dû être publiées au *Bulletin officiel des ventes et cessions de fonds de commerce* (annexe du *Journal Officiel*), nous n'avions pour unique source de renseignements que les comptes définitifs des recettes du Ministère des Finances, comptes perpétuellement en retard, si bien qu'à l'heure actuelle l'année 1921 est seulement parue.

Quant au produit des ventes, le montant exact était également difficile à connaître ; dans le total de ce produit étant en effet inclus les marchandises neuves vendues, la discrimination des sommes affectées au fonds n'étant pas faite. En sorte que nous ne pouvons avoir d'une façon exacte le nombre des fonds vendus qu'à partir de 1928.

Ces réserves étant faites, voici le tableau des produits des ventes de 1901 à 1928 ; nous donnerons ensuite le tableau de 1928 à 1934.

Années	Produits des ventes	Années	Produits des ventes
1901.....	383.972.000	1914.....	483.310.000
1902.....	380.765.000	1915.....	77.504.000
1903.....	394.802.000	1916.....	»
1904.....	375.935.000	1917.....	154.155.000
1905.....	408.453.000	1918.....	»
1906.....	404.115.000	1919.....	»
1907.....	460.423.000	1920.....	1.601.380.000
1908.....	505.286.000	1921.....	2.642.834.000
1909.....	570.120.000	1922.....	2.820.200.000
1910.....	614.469.000	1923.....	3.622.320.000
1911.....	641.380.000	1924.....	3.620.817.000
1912.....	709.863.000	1925.....	3.606.600.000
1913.....	754.339.000	1926.....	3.627.000.000
		1927.....	2.263.188.000

A titre de correctif et en prenant l'année 1913 comme année base, le tableau qui suit donne pour les années 1921, 1927 et 1928, la discrimination entre les sommes affectées au fonds et celles affectées aux marchandises :

Années	Nombre de fonds vendus	Produit des ventes en millions			Prix moyen	
		Fonds	March.	Total	Frs	Indice
1913.....	61.813	536	218	754	12.200	100
1921.....	91.723	2.049	594	2.643	28.800	235
1927.....	59.980	»	»	2.370	39.500	325
1928.....	70.636	»	»	3.330	47.100	385

On remarquera que l'indice des prix, qui est de 325 en 1927 et de 385 en 1928, est loin d'être équivalent, pour les fonds de commerce, à l'indice des autres marchandises dont le coefficient est au minimum de 500 ; mais ceci provient de l'impossibilité où l'on se trouve de départager exactement les sommes affectées aux fonds de celles affectées aux marchandises et du fait que dans les dernières années il y a beaucoup moins de marchandises cédées avec le fonds ; enfin, de l'existence d'une fraude qui s'est révélée d'autant plus active que les droits perçus étaient plus élevés. Le pourcentage de marchandises neuves cédées, qui était de 29 % en 1913, n'était que de 21 % en 1921 et, depuis, il a encore diminué.

Depuis 1928, la statistique des ventes est beaucoup plus complète. En premier lieu, toutes les ventes sont centralisées au *Bulletin officiel des ventes et cessions de fonds de commerce* (annexe du J. O.) et, en second lieu, toutes les ventes sont divisées en 26 catégories, ce qui facilite le classement (en 1935, le nombre des catégories a été porté à 50). Les tableaux qui suivent donnent les ventes de fonds, dans la France entière, de 1928 à 1934.

Catégories	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
1 Boulanger, Pâtissier	3.503	3.872	4.180	4.061	3.862	4.045	3.742
2 Boucher	2.638	2.586	2.785	2.543	2.616	2.833	2.706
3 Charcutier	830	1.131	991	918	1.008	1.043	958
4 Epicier	10.204	10.559	12.012	12.010	9.822	10.009	5.701
5 Café, Débit, Marchand de vins	12.167	14.145	14.970	13.237	12.360	12.004	12.475
6 Restaurant	3.913	5.004	5.258	4.902	4.021	3.968	3.466
7 Autres commerces de l'ali- mentation	2.890	3.976	3.244	2.871	3.581	3.814	2.917
8 Industries de l'aliment...	384	411	408	300	311	238	518
9 Hôtels, maisons meublées.	5.370	5.869	8.327	7.502	5.027	4.628	3.955
10 Grains et fourrages.....	374	467	436	386	347	376	285
11 Papier, carton, industrie et commerce	1.394	1.599	1.563	1.468	1.512	1.703	1.506
12 Industries textiles et du vêtement	989	450	518	437	397	288	544
13 Commerces textiles et du vêtement	3.100	4.072	4.069	3.349	3.035	2.929	1.705

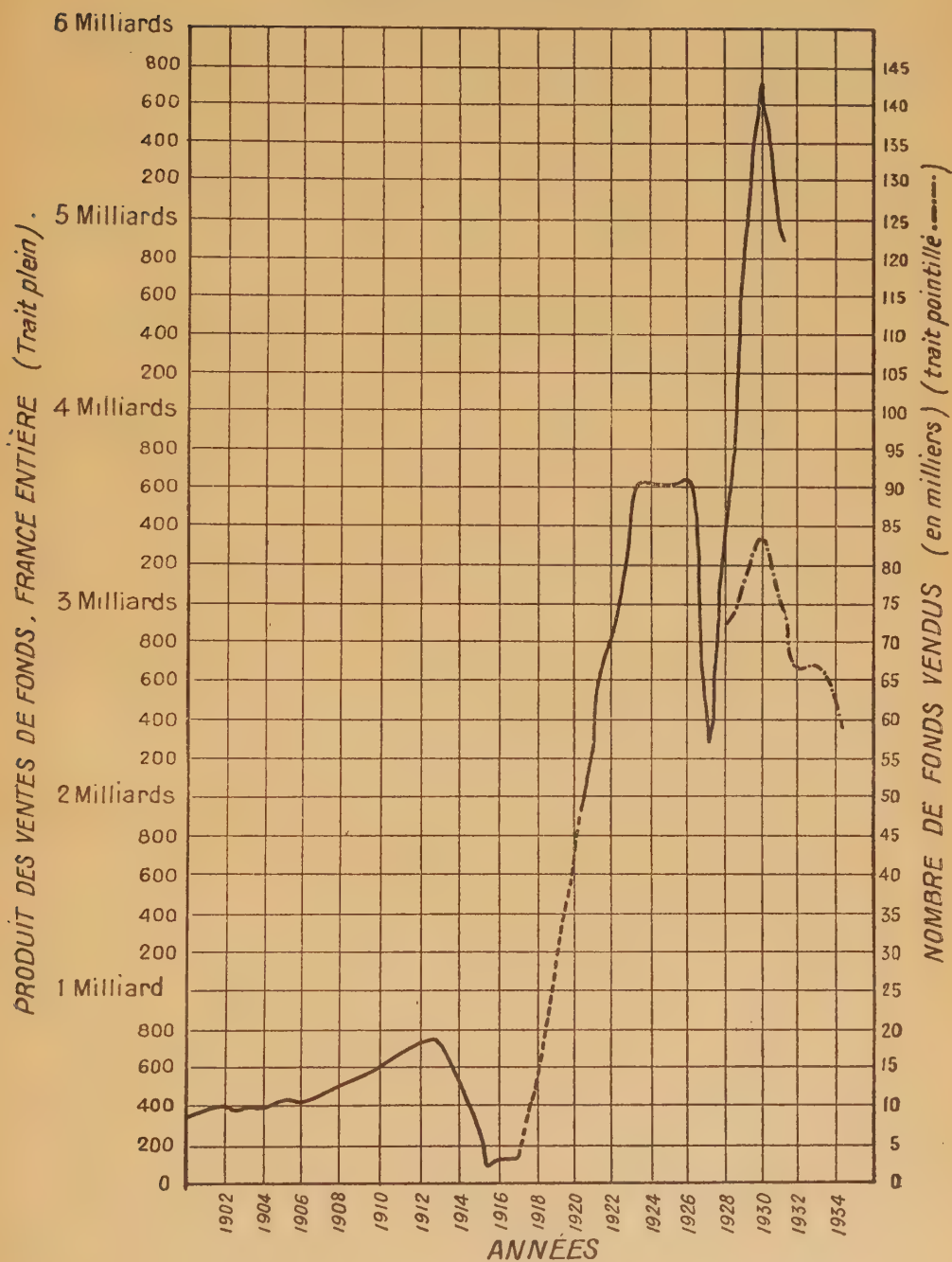
Catégories	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
14 Blanchisserie, teinturerie.	1.218	1.358	1.814	1.236	1.029	956	1.386
15 Fabricants et march. de chaussures	1.499	1.575	1.600	1.168	1.153	1.124	1.023
16 Bois et meubles, industr. et comm.	1.155	1.021	1.223	901	968	931	1.148
17 Métaux, commerce	1.390	1.558	1.650	1.275	1.567	1.696	585
18 Métaux, fabrication	1.614	1.459	1.835	1.260	1.247	1.544	1.864
19 Bijoutier, horloger	324	491	440	355	306	323	381
20 Bâtiment	958	1.215	1.101	1.023	965	682	1.065
21 Marchand de charbons ..	407	567	441	436	486	508	422
22 Coiffeurs et autres soins personnels	1.663	2.097	2.243	1.954	1.873	1.880	1.645
23 Agences, courtiers, banques	707	704	753	675	623	608	680
24 Transport, garages	249	1.559	1.570	1.433	1.303	1.248	1.036
25 Droit au bail, pas de porte	3.740	4.383	3.543	3.271	2.595	2.780	3.069
26 Divers	6.956	6.108	6.314	6.190	4.352	4.555	2.728
Totaux.....	70.636	78.276	82.955	75.161	66.366	66.713	57.510

Nous pouvons maintenant, avec les éléments que nous possédons, dresser le tableau général des ventes de fonds en France :

Années	Nombre de fonds vendus	Produit des ventes	Prix moyen
1927.....	59.980	2.263.188.000	39.500
1928.....	70.636	3.330.070.000	47.172
1929.....	78.276	4.620.000.000	59.047
1930.....	82.955	5.669.587.000	68.345
1931.....	75.161	4.491.800.000	57.962
1932.....	66.366		
1933.....	66.713		
1934.....	57.510		
1935 (2 premiers trimestres)	26.897		

(La statistique parue à ce jour s'arrêtant là).

En traduisant ces résultats par un graphique, nous obtenons les deux courbes suivantes :



Nous avons voulu également faire la comparaison des chiffres obtenus dans chaque catégorie de commerces, afin d'établir un parallèle entre les ventes effectuées dans chaque commerce dans la France entière et dans Paris intra-muros. (Voir ces tableaux à l'annexe I).

Il nous reste encore deux observations à faire en ce qui concerne la vente des fonds de commerce dans la France entière :

1° Quelle est la proportion des fonds vendus dans le département de la Seine par rapport aux ventes globales effectuées dans toute la France.

En 1927, pour 59.980 fonds vendus dans toute la France, il y eut 13.460 fonds vendus dans le département de la Seine et 46.520 dans tous les autres départements, soit un pourcentage de 22,45 %.

2° Quelle est la proportion des ventes de fonds de commerce par rapport aux fonds existant dans chaque catégorie, d'abord dans la France entière, ensuite dans le département de la Seine.

Pour obtenir ce résultat, il faut prendre le nombre de fonds existant dans chaque catégorie lors du dernier recensement et effectuer la comparaison.

Voici un tableau pour 9 catégories de commerces pris parmi les plus importants :

Catégories	Nb. de fonds recensés en 1921		Nb. de fonds vendus en 1928		Nb. de ventes pour 100 et 1.000 établissements recensés			
	Seine	France	Seine	France	Seine	France	Seine	
Boulangeries ...	4.500	65.500	467	3.503	103	53	5,3 %	10,3 %
Boucheries	4.800	44.000	569	2.638	118	60	6 %	11,8 %
Charcuteries	1.600	15.500	203	830	127	53	5,3 %	12,7 %
Cafés	16.700	150.000	1.907	12.167	114	81	8,1 %	11,4 %
Restaurants	6.600	26.500	1.068	3.913	162	147	14,7 %	16,2 %
Épiceries	28.000	250.000	2.000	12.330	184	49	4,9 %	8,4 %
Hôtels	9.600	69.000	1.085	5.370	113	89	8,9 %	11,3 %
Mar. de charbon.	1.000	9.000	51	407	51	45	4,5 %	5,1 %
Coiffeurs	4.000	28.500	598	1.663	150	58	5,8 %	15 %

On remarquera d'une façon générale que la proportion des ventes par rapport aux fonds existants est le double dans le département de la Seine que celle du restant de la France. Pour une catégorie même (celle des coiffeurs) elle est triple.

Ceci démontre l'importance du département de la Seine dans le commerce général des ventes de fonds en France.

Ayant ainsi situé le commerce parisien dans le commerce général, il reste maintenant à voir les causes qui ont occasionné d'abord cette élévation surprenante de la valeur des fonds et, en second lieu, les causes de la chute vertigineuse qui est survenue après 1931, et surtout après 1932.

CHAPITRE III

Causes de l'évolution du marché

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que les fonds de commerce, après avoir atteint le maximum tant en nombre de ventes qu'en produits et qu'en prix moyen en l'année 1930, ont subi ensuite une forte baisse qui ne fait que se continuer encore à l'heure actuelle. Pour la France entière, le nombre de ventes qui était, pour l'année 1930, de 82.955, leur produit de 5.669.587.000 francs, et le prix moyen de 68.345 francs, n'était, en 1931, que de 75.161 pour le nombre de ventes, 4.491.800.000 francs pour le produit de celles-ci, et 57.962 francs pour leur prix moyen ; pour Paris intra-muros, le nombre des ventes qui était de 13.052, pour un produit de 1.831.565.600 et un prix moyen de 140.000 francs en 1930, n'est plus que de 6.288, pour un produit de 578.842.149 fr. 39 et un prix moyen de 76.119 francs en 1934.

Quelles ont été les causes de cette hausse des prix, et quelles ont été les causes de leur brusque affaissement, tel est l'objet du présent chapitre.

Envisageant la moyenne générale des ventes, nous nous occuperons d'abord des causes générales de hausse et de baisse, puis, examinant chaque commerce en particulier, nous donnerons les raisons pour lesquelles certains commerçants ont subi la crise plus que d'autres qui, eux, n'ont accusé que très faiblement le fléchissement des prix.

SECTION I. — CAUSES GÉNÉRALES A TOUS LES COMMERCE

Cette section comportera deux paragraphes : causes tendant à la hausse des prix et causes tendant à leur baisse.

§ 1. — Causes de hausse des prix

I. — LA LOI DU 17 MARS 1909. — Cette loi, qui organisa le statut du fonds de commerce, institua le privilège du vendeur, l'action résolutoire pour non paiement du prix, le nantissement et le droit de suite. De ce fait le fonds de commerce, qui, jusqu'alors était une valeur commercialement inexistante, au sujet de laquelle des abus sans nombre se produisaient, abus que les tribunaux de commerce étaient dans l'impossibilité de réprimer vu le manque de législation, devint un gage, une valeur. Les vendeurs, qui auparavant ne consentaient que très difficilement du crédit, furent plus conciliants ; les acheteurs, de leur côté, hésitèrent moins à risquer leurs capitaux, et ainsi le marché se trouva élargi ; la demande étant plus grande, et l'offre plus accessible du fait du crédit. Si on examine les divers graphiques nombre de ventes, produit des ventes, on constatera que l'année 1909 a la courbe la plus élevée avant la guerre de 1914-1918.

II. — LA MODICITÉ DU PRIX DES LOYERS. — Le prix des loyers reste jusqu'en 1925, soit en vertu des baux précédemment signés, soit en vertu de la législation protectrice édictée par le Parlement sur la base des loyers d'avant-guerre, très modique. Par contre, le prix des marchandises et les bénéfices commerciaux augmentent alors très rapidement, faisant du loyer une charge des plus minimales et donnant plus de valeur à cet élément incorporel du fonds qu'est le droit au bail.

III. — LA PÉNURIE DES LOCAUX. — Devant le grand nombre d'entreprises nouvelles, et du fait de l'arrêt des constructions pendant la guerre, les locaux étaient des plus rares et les nouveaux locaux qui étaient construits étaient loués à des prix exorbitants, parce que ne tombant pas sous le coup des lois protectrices sur les loyers. Les fonds déjà créés dans les anciens immeubles, et bénéficiant d'un loyer modeste, n'en avaient que plus de valeur et on payait alors ce qu'on appelait le droit au bail, élément primordial, beaucoup plus important que la clientèle ou l'achalandage. Nous avons tous encore présentes à la mémoire les difficultés sans nombre éprouvées pour obtenir même des locaux d'habitation, et les nombreuses largesses que les locataires éventuels étaient obli-

gés de faire pour louer un appartement, fût-il à usage d'habitation. Ces difficultés et ces largesses devaient être déduites lorsqu'il s'agissait d'un local commercial, et c'est ce qui explique en partie la hausse des prix des fonds.

IV. — LES AMÉLIORATIONS APPORTÉES AUX FONDS DE COMMERCE.

— Du fait de la loi de 1909 donnant toute sécurité aux possesseurs des fonds, du fait de la modicité du prix du loyer qui n'incitait pas le commerçant à changer de local, du fait également des exigences d'une clientèle de plus en plus difficile, les commerçants n'hésitaient pas à transformer souvent leurs fonds et à y apporter de nombreuses et coûteuses améliorations. Ces améliorations étaient naturellement largement incluses dans le prix lors de la vente du fonds, et comme on transformait son fonds très souvent, simplement pour avoir de la nouveauté, ce fut une cause de hausse.

V. — LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE. — Il suffisait, dans les années qui ont suivi la guerre, d'acheter n'importe quoi, à n'importe quel prix, pour avoir un bénéfice lors de la revente. Les acheteurs connaissaient cet état de choses, ainsi que les vendeurs ; aussi la demande s'en trouva accrue alors que l'offre se rétrécissait, le possesseur d'un fonds étant certain qu'en gardant ce fonds, celui-ci augmenterait automatiquement de valeur ; aussi lorsqu'il s'agissait de le céder se montrait-il plus exigeant, et l'acheteur ne discutait pas ses exigences, étant certain à son tour de récupérer sa mise de fonds, avec du bénéfice, lors d'une nouvelle revente. Et, ainsi que cela se passe toujours lorsque la demande est supérieure à l'offre, les prix haussaient.

VI. — LA LOI DU 30 JUIN 1926 SUR LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE.

— Cette loi, qui règle les rapports entre les locataires et les bailleurs en ce qui concerne le renouvellement des baux à loyer d'immeubles ou de locaux à usage industriel ou commercial, complétée par la loi du 22 avril 1927, perpétue pour ainsi dire le fonds de commerce et accroît sa valeur, car aucune crainte ne subsiste plus en ce qui concerne une augmentation excessive du loyer.

VII. — LA BAISSSE DU FRANC ET L'INSÉCURITÉ MONÉTAIRE. — En dehors de la dévaluation du franc, qui n'est plus que le cin-

quième de sa valeur or, en sorte que pour avoir une notion exacte du prix des fonds il faut diviser leur produit par 5, il y a en plus le facteur psychologique qui entre en jeu, et devant l'incertitude de l'avenir, par crainte d'une nouvelle baisse, les personnes disposant de capitaux désirent les investir dans des valeurs stables qui seront en hausse si une nouvelle dévaluation survient, et en contre-partie, les possesseurs de fonds ne sont pas très enclins à les céder contre des francs, dont la valeur peut brusquement diminuer. Du fait de la loi de l'offre et de la demande, les fonds haussent, et ils haussent plus que ne le comporterait normalement la dévaluation, car le facteur psychologique s'y ajoute.

VIII. — LA SPÉCULATION, qui sévit dans les fonds comme elle sévit en toutes choses à l'époque et fait passer rapidement et avec de gros bénéfices les fonds entre les mains de plusieurs acheteurs successifs.

Il était plus avantageux alors de vendre son fonds pour en racheter un autre et recommencer l'opération, que de l'exploiter normalement. Aussi il existe parmi les acheteurs un grand nombre qui ne se préoccupent nullement de la valeur véritable du fonds, mais qui voient exclusivement en lui une marchandise qu'ils achètent pour revendre et sur laquelle ils réaliseront un bénéfice. La valeur de certains fonds s'est trouvée ainsi « soufflée », car le prix d'achat ne correspond nullement à ses possibilités d'exploitation.

VIII. — LA FISCALITÉ. — Les droits d'enregistrement, taxes de première mutation et autres dont nous aurons à nous occuper postérieurement, ainsi que les frais de vente, sont excessifs. Plus il y a de cessions répétées du même fonds, plus leur prix est élevé, et plus ces droits sont forts, puisque ce sont des droits « ad valorem ». L'acheteur, qui paie ces frais, les récupère naturellement lors de la revente, et voilà une nouvelle source automatique d'augmentation du prix des fonds.

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, le « summum » fut atteint en 1930 ; après cette date, la courbe qui était montée très vite redescend encore plus vite. Voyons maintenant les causes de baisse.

§ 2. — Causes de baisse des prix

Comme pour la hausse, la baisse provient de la loi de l'offre et de la demande, l'offre se fait plus nombreuse alors que la demande se raréfie, et quand celle-ci devient presque nulle comme c'est le cas actuellement, l'offre se faisant de plus en plus grande, c'est la catastrophe et la chute verticale des prix.

Voyons quelques-unes de ces causes :

I. — LA REVALORISATION DU FRANC. — La stabilisation du franc à 20 centimes survenue en 1928 fut évidemment une des causes de baisse, car elle supprima le facteur psychologique; tout le monde étant assuré que le franc garderait pour un certain temps encore sa valeur. Cependant cette cause n'est pas bien importante immédiatement, puisqu'en consultant le graphique, nous constatons que postérieurement à 1928, tant le nombre que le produit des ventes et que le prix moyen du fonds augmentent jusqu'en 1930.

Cependant à l'heure qu'il est, et quoique légalement le franc soit toujours à 20 centimes, on peut dire qu'une revalorisation s'est encore produite. Pour démontrer ceci, il n'y a qu'à consulter les barèmes suivants, qui démontrent clairement la baisse du coût de la vie. Or quand la vie baisse, la monnaie remonte. La valeur de la monnaie n'étant en effet que fonction de son pouvoir d'achat.

INDICE DES PRIX			COUT DE LA VIE (Famille de 4 personnes à Paris)	
Années	Prix de gros (45 marchandises ramen. à 100 en 1914)	Prix d. détail (13 articles de ménage dans l'en-semble des villes de 100.000 hbs)	Années	
1927.....	630	559	1927.....	524-498
1928.....	634		1928.....	507-498
1929.....	623		1929.....	547-565
1930.....	543	607	1930.....	565-597
1934.....	366	455	1931.....	561 ¹
			1934.....	511 ¹

(1) (Dernier trimestre de 1931 et de 1934)

Le prix des fonds, qui avait haussé avec la dévaluation du franc, baisse à nouveau quand la monnaie, du fait de sa revalorisation, se rapproche de sa valeur or.

II. — LA DÉVALUATION DE LA MONNAIE D'AUTRES PAYS, LE REFUS DE LA FRANCE DE LES SUIVRE ET SA FIDÉLITÉ A L'ÉTALON OR. — De nombreux pays voisins et clients de la France ont dévalué, volontairement ou sous la pression des nécessités économiques, leur monnaie. Pour ne citer que quelques exemples : les Etats-Unis d'Amérique, l'Angleterre, l'Espagne, la Suède, la Norvège, la Belgique. La France, fidèle encore aujourd'hui à l'étalon or, n'a pas pu suivre dans ses prix le mouvement de baisse brutal et immédiat survenu dans les autres pays du fait de la dévaluation. Il est en effet beaucoup plus difficile de faire baisser le prix de la vie, en maintenant intacte la monnaie, que de maintenir intacts nominalement les prix en faisant baisser la monnaie. De cet état de choses deux conséquences ont suivi :

1) *Baisse des exportations ainsi que des importations (du fait des contingents)*. — La seule lecture de la statistique des douanes est assez éloquente et se passe de tous commentaires :

DOUANES. — Moyenne mensuelle

Années	EN VALEUR		EN POIDS	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations
1927.....	4.554	4.415	3.169	4.103
1928.....	4.178	4.852	3.326	4.955
1930.....	3.569	4.362	3.048	5.663
1934.....	1.477	1.930	2.342	3.835

2) *Diminution du nombre de touristes étrangers venant en France et, de ce fait, diminution des exportations invisibles, soit en marchandises, soit en services*. — Les touristes étrangers, composés principalement d'Américains et d'Anglais, voyant leur monnaie dévaluée, ont délaissé la France pour aller dans d'autres pays eux-mêmes dévaluationnistes. Un simple examen de la statistique le démontre :

TOURISTES EN FRANCE

Années	Nombre
1929.....	1.911.107
1930.....	1.667.831
1931.....	1.542.285
1932.....	944.358
1933.....	931.505

De ce fait, l'industrie hôtelière subit une crise sans précédent, et avec elle toutes les industries qu'elle fait vivre et qui ont des attaches dans tous les corps de métier. De plus les touristes qui dépensent, lorsqu'ils viennent dans le pays, des sommes considérables, soit pour les spectacles, soit en divers achats, ce que l'on appelle les exportations invisibles dont l'importance était très grande en France et contribuait, pour une grande part, à rétablir l'équilibre de notre balance commerciale toujours déficitaire, ont dépensé beaucoup moins, d'abord parce qu'ils étaient en plus petit nombre, et puis parce que les marchandises étant chères par rapport à leur monnaie, ils se sont abstenus d'acheter, n'ayant aucun intérêt à le faire, trouvant les mêmes marchandises moins chères chez eux.

3) *Augmentation considérable du nombre de Français allant à l'étranger.* — Pour les mêmes causes que ci-dessus, nombre de Français vont à l'étranger et personne, nous en sommes certain, ne nous contredira quand nous dirons que l'été dernier, par exemple, la Belgique, l'Espagne, l'Angleterre étaient littéralement envahies par les Français. Cet exode, naturellement accompagné d'achats de marchandises à l'étranger (les exportations invisibles à rebours), n'est pas fait pour favoriser le commerce français, non seulement en ce qui concerne l'hôtellerie, mais tous les autres commerces.

III. — LE MARASME COMMERCIAL, qui est général mais qui, ayant atteint la France en dernier lieu, s'est de plus en plus aggravé, alors que d'autres pays, par le fait de certaines méthodes, s'en sont relevés. L'examen des deux tableaux suivants, quoique désolants dans leurs résultats, nous permettront cependant d'avoir une idée de la crise commerciale actuelle en France. On peut les intituler : baisse dans le chiffre d'affaires et augmentation du chômage.

TAXE SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

(Produit de la taxe en millions de francs)
Moyenne mensuelle par année

1925	377,9
1926	622,3
1927	717,1
1928	771,8

1929	820,9
1930	760
1931	659,2
1932	487
1934 (1 ^{er} trimestre)	377
1934 (2 ^e trimestre)	494
1934 (3 ^e trimestre)	460

CHOMAGE

Années	Chômeurs secourus
1927	34.201
1929	909
1930	2.433
1934 (décembre)	419.429
1935 (février)	487.426

Il s'agit naturellement là des chômeurs secourus, donc des chômeurs totaux, il n'est pas question des chômeurs partiels, qui sont en très grand nombre.

IV. — LA FISCALITÉ EXCESSIVE. — Jusqu'aux décrets-lois du 28 août 1935, l'Etat n'avait pas réduit son train de vie, et encore, sauf quelques dégrèvements de détail, ces décrets-lois n'ont pas réduit le quantum des impôts, mais ont réajusté les dépenses aux moins-values dans la rentrée de ces mêmes impôts. Or le taux des impôts frappant le commerce est à l'heure qu'il est excessif ; supporté avec facilité dans la période de prospérité au cours de laquelle le législateur l'avait, sans discernement, fortement majoré, il est actuellement une très lourde charge, le chiffre d'affaires diminuant.

V. — LA MAJORATION DES LOYERS. — Les lois protectrices des loyers sont venues à expiration et les propriétaires en ont profité pour augmenter le prix des loyers, en sorte que ceux-ci sont devenus pour le commerçant, du fait de leur majoration, une nouvelle charge à laquelle il doit faire face. Actuellement, par les décrets-lois du 17 juillet 1935, le législateur a diminué de 10 % les locaux d'habitation et permis un réajustement du loyer des locaux commerciaux, qui doit être prononcé par le Tribunal civil du ressort dans lequel se trouve l'immeuble, siégeant en référé.

VI. — L'ABONDANCE DE LOCAUX VIDES. — La situation n'est plus identique à celle de 1929, où le moindre local trouvait pre-

neur et où le prix de vente du fonds comprenait, comme un des éléments principaux, le droit au bail. Du fait de la construction de nombreux immeubles, du fait surtout de la carence de plusieurs entreprises qui ont dû fermer leurs portes, les locaux vides sont très faciles à trouver et le droit au bail n'est plus qu'un élément secondaire, qui garde sa valeur non pas du fait de la pénurie des locaux, mais du fait de l'accoutumance de la clientèle à un certain emplacement. Aussi l'acheteur éventuel d'un fonds est-il moins enclin à payer le prix fort, pouvant s'installer dans un autre local sans payer de pas de porte.

VII. — LA DISPROPORTION ENTRE LES ORGANES MOTEURS DU FONDS DE COMMERCE : IMMOBILISATIONS, FONDS DE ROULEMENT ET FONDS DE RÉSERVE. — Dans tout fonds de commerce, il y a les *immobilisations* qui représentent la partie du capital ne circulant pas : immeubles, prix payé pour le fonds, matériel, mobilier, agencement, outillage, etc...; le *fonds de roulement*, qui est la partie du capital destinée à acheter des marchandises et à couvrir les frais normaux de l'exploitation ; le *fonds de réserve*, valeurs ou sommes d'argent tenues en réserve pour permettre de faire face aux besoins imprévus pouvant se produire et destinées à assurer la stabilité de l'entreprise.

Un commerce, pour vivre et prospérer, est dans la nécessité d'avoir un équilibre constant entre ces trois catégories d'organes ; or, du fait de la cherté du prix d'achat du fonds, cette proportion n'a pas été sauvegardée ; les acheteurs, tablant sur un courant d'affaires très suivi et très actif, ont délibérément amoindri leur fonds de roulement, comptant sur le crédit accordé par les fournisseurs et sur la vitesse de rotation de leur argent pour y suppléer, et certains ont délibérément sacrifié leur fonds de réserve. Quand vint la crise, et avec elle le ralentissement des ventes et le resserrement du crédit, les entreprises citées plus haut durent, après avoir usé de tous les expédients, soit déposer leur bilan, soit être déclarées en faillite. C'est ainsi qu'en 1930 il y eut 9.068 faillites et liquidations judiciaires en France, dont 2.443 pour Paris, et en 1934 le nombre était de 15.077 pour la France, dont 4.011 pour Paris. Et les acheteurs qui avaient signé des billets se trouvèrent devant l'alternative suivante : ou bien faire honneur

à leurs échéances et ne plus payer ces billets, c'est alors que les vendeurs non payés poursuivaient la vente du fonds en vertu de la loi de 1909 ; ou bien payer leurs billets et ne plus faire honneur à leurs échéances ; et c'était alors la faillite. Ils choisirent naturellement la première solution. Et c'est ainsi que le nombre des ventes de fonds passa de 1.426 en 1928 à 2.260 en 1934, et ceci *exclusivement* pour Paris ; encore devons-nous à la législation protectrice intervenue, et dont nous aurons à nous occuper par la suite, le fait que plus de fonds n'aient été vendus judiciairement.

Cet état de choses contribua grandement à faire baisser la valeur des fonds ; d'une part, les acheteurs éventuels, voyant ainsi beaucoup de fonds « tomber », étaient moins enclins à payer une somme considérable un fonds qui demain ne vaudrait peut-être plus rien. D'autre part, ceux qui disposaient d'argent liquide pouvaient acheter à bon compte des fonds après la faillite de leur propriétaire ; il y eut donc resserrement dans la demande. Dans le même temps, les vendeurs gênés étaient aux abois, quand ils ne pouvaient plus faire face au paiement de leurs billets de fonds, pour vendre leur fonds et ce à n'importe quel prix ; il y eut donc de ce côté accroissement de l'offre. Ces deux causes suffirent pour faire baisser la valeur des fonds.

VIII. — LE FACTEUR PSYCHOLOGIQUE, qui agit pour accentuer le mouvement soit quand il s'agit de hausse, soit quand il s'agit de baisse, facteur psychologique qui a naturellement joué à la baisse après 1930.

IX. — EN DERNIER LIEU, LA DIMINUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES QUI EST, DANS BEAUCOUP DE FONDS, L'ÉLÉMENT AUTOMATIQUE DE BAISSÉ. — La plupart des fonds de commerce sont vendus en fonction du chiffre d'affaires de la dernière année. Il n'y a là aucune règle précise, mais des usages particuliers à chaque catégorie de commerces et qui ont force de loi dans la corporation. Ainsi, par exemple, les fonds de charcuterie sont vendus sur la moyenne des six derniers mois, multipliée par un coefficient variant entre 250 et 300 ; les fonds de librairie sont vendus le total des bénéfices nets des trois années précédant la vente, et on pourrait citer beaucoup d'autres exemples.

Le chiffre d'affaires baissant, le prix de vente du fonds baissa automatiquement.

SECTION II. — CAUSES SPÉCIALES A CERTAINS COMMERCES

Cette section comportera à son tour deux paragraphes. Dans un premier paragraphe nous nous occuperons des causes spéciales à certains commerces classés par catégories professionnelles, et dans un second, nous nous occuperons des causes spéciales à certains commerces classés au point de vue de l'importance du prix de vente.

§ 1. — Causes spéciales à certains commerces classés par catégories professionnelles

Si on consulte les tableaux dressés à l'Annexe I relatifs au nombre de ventes, au produit des ventes et au prix moyen du fonds par catégories professionnelles, on constate que certaines catégories de fonds ont subi la baisse plus que d'autres, on constate même que la moyenne du prix de certains fonds, loin de baisser étant donné les causes générales énoncées à la section I, ont au contraire haussé ; ainsi par exemple les fonds d'architectes, dessinateurs, métreurs, dont la moyenne, qui était de 44.000 francs en 1930, est de 304.470 francs en 1933 et de 831.500 francs en 1934 ; les entreprises de construction, dont le prix moyen, qui était de 54.900 francs en 1930, passe à 89.300 en 1934 ; et on pourrait en citer quelques autres.

De l'examen des moyennes des différentes catégories, on constate que ce sont les catégories dont le prix moyen a monté le plus vite qui ont baissé à leur tour le plus rapidement et le plus profondément, tandis qu'au contraire les catégories dont les prix ont monté lentement, sans brusques sautes, ont vu ceux-ci se maintenir et même, dans certains cas, augmenter.

Deux considérations rendent compréhensible cet état de choses et expliquent la hausse comme la baisse ; nous ne différencierons donc point ces deux causes. Ce sont : la spécialisation et la facilité de revente.

I. — LA SPÉCIALISATION. — Pour bien exercer un métier, un commerce ou une profession quelconque, pour bien exploiter un fonds, un apprentissage est nécessaire, et seul pourra réus-

sir celui qui a fait cet apprentissage. Or certaines personnes s'imaginent que certains fonds peuvent s'exploiter sans aucune connaissance spéciale ; pour ne citer que quelques exemples, ce sont les fonds d'hôtels bureaux ou de cafés, débits. Ces fonds sont, du fait de cet élément psychologique, faux à notre avis mais vivace dans l'esprit de la masse des acheteurs, l'objet d'une grosse demande, les personnes n'ayant aucune connaissance spéciale étant plus nombreuses que les personnes spécialisées. Du fait de cet état d'esprit, le prix de ces fonds augmente ; c'est ainsi que leur prix se base sur 8 à 12.000 francs pour 1.000 francs de bénéfices annuels, tandis que les autres fonds se capitalisent à un taux beaucoup plus bas. En période de prospérité donc, hausse rapide et grand nombre de fonds vendus. En période de crise, par contre, les fonds achetés ainsi sans connaissances spéciales étant souvent les plus mal gérés, il y a beaucoup de défaillances parmi les propriétaires, le marché se trouve encombré de fonds à vendre, le prix baisse.

Pour les fonds exigeant des connaissances spéciales, par exemple comme ceux d'architectes, d'officiers ministériels, la baisse comme la hausse sont moins accentuées, car les personnes achetant ces fonds l'ont fait après un long apprentissage et il n'y a pas beaucoup d'acquéreurs. Quand vient la baisse, les possesseurs des fonds, qui les ont achetés après un mûr examen, sont moins enclins à les jeter sur le marché et, d'autre part, la demande, qui n'a jamais été considérable vu le fait de la spécialisation et de l'apprentissage, se rétrécit moins, ceux étant en cours d'apprentissage étant toujours désireux d'acheter un fonds ; enfin la baisse dans le chiffre d'affaires est moindre, ces commerces spécialisés répondant à des besoins qui doivent être satisfaits obligatoirement et dont le public ne peut se passer étant donné la nécessité de connaissances spéciales.

II. — LA FACILITÉ DE REVENTE. — En période de hausse, les fonds qui n'exigent pas de connaissances spéciales sont l'objet d'un courant de demandes beaucoup plus grand que les autres ; il en découle cette conséquence que les facilités de revente de ces fonds se trouvent accrues. Un acheteur des années antérieures à 1931, considérant cet état de choses, était

plus sollicité vers les fonds sans connaissances spéciales du fait de cette seconde raison, que vers les fonds spécialisés. La crise survenant, ces prévisions se trouvent faussées, les fonds offerts en très grand nombre sur le marché ne trouvent pas d'acquéreurs, c'est l'effondrement des prix. Tandis que les fonds spécialisés, qui eux n'ont jamais fait l'objet d'une demande très grande, qui n'ont pas été achetés à l'époque de prospérité sur la considération de la facilité de revente, sont offerts beaucoup moins nombreux à la vente et les acheteurs, dont les prévisions d'achat n'avaient pas été surestimées, existants toujours ; la baisse est moindre, car la demande est constante et l'offre normale.

§ 2. — Causes spéciales à certains commerces classés d'après le prix de vente

Si nous envisageons maintenant les commerces non pas classés par catégories professionnelles, mais d'après leur prix de vente, nous pouvons distinguer 6 catégories : fonds vendus moins de 1.000 francs, fonds vendus de 1.000 à 5.000 francs, fonds vendus de 5.000 à 10.000 francs, fonds vendus de 10.000 à 50.000 francs, fonds vendus de 50.000 francs à 100.000 francs, fonds vendus au-dessus de 100.000 francs.

I. — FONDS VENDUS AU-DESSOUS DE 1.000 FRANCS. — Jusqu'en 1922 inclus, c'était le cas d'un quart des fonds environ. Etant donné la modicité du prix de vente, ces fonds étaient des fonds tombés, dévalorisés ou fraîchement créés, que l'acheteur désirait remonter et achetait dans ce but. La crise n'a pas beaucoup touché ces fonds, car après avoir atteint le maximum en 1922 ils n'ont, ni en valeur ni en nombre, augmenté en 1927, et ceci s'explique par la dévalorisation du franc qui a rendu la somme de 1.000 francs négligeable. Cette catégorie de fonds reste constante dans sa médiocrité jusqu'en 1934 (date des derniers chiffres en notre possession).

II. — FONDS VENDUS DE 1.000 A 5.000 FRANCS. — Il s'agit là de très petits fonds qui ne sont pas tombés, mais dont le chiffre d'affaires minime rémunère faiblement le propriétaire, qui n'en retire qu'un revenu comparable à celui qu'il aurait eu en travaillant chez autrui. Cette catégorie de fonds, dont le

maximum a été atteint en 1922, a continué lentement à décroître en importance, pour devenir presque nulle en 1934.

III. — FONDS DE 5.000 A 10.000 FRANCS. — Mêmes observations que pour la catégorie de fonds précédente et même tendance à disparaître.

IV. — FONDS VENDUS DE 10.000 A 50.000 FRANCS. — C'est la catégorie de fonds la plus importante. C'est le véritable fonds moyen, comme on en voit le plus souvent. Comme pour les précédents, il atteint son maximum en 1920, mais après cette date et la baisse survenue en 1921, il remonte pour atteindre le chiffre de 219 millions en 1923 (le maximum ayant été de 223 millions en 1920). A noter que la baisse survenue en 1921 tient surtout à la diminution dans le nombre des fonds vendus et non pas à leur valeur. Après 1923, ces fonds sont en baisse, non pas tant en ce qui concerne le produit des ventes, mais surtout quant au nombre des fonds vendus. La baisse survient surtout du fait que, la dévaluation étant intervenue, les fonds ont passé dans la catégorie supérieure.

V. — FONDS VENDUS DE 50.000 A 100.000 FRANCS ET 100.000 FRANCS ET AU-DESSUS. — Ce sont les fonds à gros rendement (de 50.000 à 100.000 francs avant la dévaluation et 100.000 et au-dessus après). Leur importance, qui était inexistante jusqu'en 1920, augmente de plus en plus pour atteindre le maximum en 1922 pour les fonds de 50.000 à 100.000 francs, en 1924 pour les fonds au-dessus de 100.000 francs. L'année 1927, avec la stabilisation de fait, voit leur diminution, mais dès 1929 ils remontent pour atteindre à nouveau le maximum en 1930. Il est à remarquer que les fonds au-dessus de 100.000 francs ont atteint en 1930 un chiffre qui n'avait jamais été atteint auparavant. Il est regrettable que nous n'ayons pas encore les chiffres postérieurs à 1931, car on aurait vu que la valeur de cette catégorie de fonds, dont la décroissance a commencé dès 1931, s'est précipitée par la suite ; ce sont là les vrais fonds achetés très cher au moment de la prospérité et qui ont été violemment atteints par la crise (1).

(1) On remarquera que dans le classement des fonds vendus moins de 1.000 francs, en faisant le calcul du prix moyen du fonds, par exemple pour l'année 1922, on trouve la somme de 1.400 comme prix moyen, cette anomalie apparente provient du fait que le classement est opéré sur le prix des éléments incorporels du fonds, et qu'on a adjoint au prix le montant des éléments corporels.

CHAPITRE IV

Le fonctionnement du marché des Fonds de commerce

Dans ce chapitre, nous nous proposons d'étudier le fonctionnement du marché des fonds de commerce. Comme tout marché, il a des points communs avec les autres, notamment en ce qui concerne ses organes ; ceci fera l'objet d'une première section ; mais cependant il a aussi ses particularités que nous étudierons dans une deuxième section.

SECTION I. — LES ORGANES DU MARCHÉ

Nous aurons à nous occuper successivement des vendeurs et des acheteurs, des gérants sous leurs différentes formes, des intermédiaires et des tiers porteurs.

I. — LES VENDEURS ET LES ACHETEURS. — Il n'y a aucun point particulier à signaler pour les vendeurs ; ceux-ci, conformément à l'article 1603 du Code Civil, ont deux obligations principales : celle de délivrer et celle de garantir la chose qu'ils vendent. Il y a cependant une particularité à signaler en ce qui concerne les fonds de commerce vendus à crédit. Parallèlement à ce qui se passe lorsqu'il s'agit d'immeubles, le vendeur a une sorte d'hypothèque sur le fonds qu'il a vendu, et ce, jusqu'à complet paiement de la part de son débiteur : c'est l'inscription de privilège de vendeur institué par la loi du 17 mars 1909. Il a donc, quoique s'agissant de valeurs mobilières, une très grande sécurité qui devait l'inciter et qui l'a effectivement incité, à accorder très largement du crédit.

Les *acheteurs* de fonds de commerce sont surtout des acheteurs à crédit ; très peu achètent leur fonds comptant. La

plupart ont une saine compréhension du marché et se rendent compte qu'on ne peut acquérir un fonds prospère avec une mise de fonds des plus faibles ; mais il en existe une certaine catégorie qui considèrent qu'un fonds de commerce ne peut être acheté que s'il offre des avantages exceptionnels ; ils désirent un fonds prospère en ne payant pas très cher et surtout en ne payant presque rien comptant ; ils comptent, lors de l'achat du fonds, sur le crédit qui doit leur être accordé par l'intermédiaire qui a négocié la vente ; pour l'exploitation du fonds, sur le crédit qui doit leur être accordé par certains fournisseurs. C'est la catégorie qui voulant beaucoup et même trop, en ne payant rien, ne s'intéresse guère aux transactions normales qui ne sont pas assez rémunératrices à leur gré et, toujours à l'affût d'affaires exceptionnelles, sont la proie toute désignée des hommes d'affaires véreux.

II. — LES GÉRANTS. — Il est nécessaire de traiter de cette question, le nombre de fonds mis en gérance ayant été et étant encore très élevé à l'heure actuelle.

La gamme de situations juridiques incluse dans le mot gérance est très variée, et va du simple appointé ne se différenciant guère de l'ouvrier ordinaire, jusqu'au véritable acheteur qui a employé cette forme pour ne point payer les droits de mutation très élevés lors de la cession du fonds, ainsi qu'on le verra au chapitre V. Emploient également cette forme, les acheteurs ne disposant pas de capitaux suffisants pour acheter un fonds, ou ceux qui sont effrayés par la responsabilité encourue commercialement lorsqu'ils se trouvent à la tête d'une affaire, et préfèrent faire un essai avant de s'engager définitivement. Afin de bien préciser la question, il y aura lieu d'examiner successivement les gérances appointées, les gérances libres et les gérances-vente.

1) *Les gérances appointées.* — On les appelle généralement des dépôts, cette forme est utilisée principalement par les entreprises à succursales multiples dont le développement a été considérable depuis le début du **xx**^e siècle. Elle est aussi employée dans le moyen commerce, mais dans une proportion beaucoup moindre, sa réalisation étant plus difficile.

Le gérant est un employé, c'est un salarié, mais un salarié ayant une certaine responsabilité, ayant des marchandises

qui lui sont confiées, une recette qu'il doit remettre. De ce fait, il doit verser un cautionnement ou dépôt à la maison centrale dans les entreprises à succursales multiples, au propriétaire au cas contraire, et ce dépôt est destiné à garantir la régularité de sa gestion. Sa responsabilité est très grande, car il est comptable des marchandises qui lui sont livrées tant en quantité qu'en qualité, et il doit veiller à ce que les marchandises ne se déprécient ou ne s'avariant pas, car même si ces détériorations ne peuvent lui être imputées personnellement, il en est responsable sur son cautionnement.

C'est surtout un agent de vente, il ne s'occupe ni des achats, ni des échéances, ni des rentrées de fonds, son seul travail consiste à demander les fournitures à la maison mère qui le réapprovisionne aussitôt. Il est l'objet d'un contrôle sévère de la part d'inspecteurs de la maison, qui font souvent des inspections soudaines et imprévues. En cas de manquant, les maisons stipulent souvent que la différence doit être couverte dans un délai variant de 24 à 48 heures, sous peine de renvoi immédiat sans indemnité.

Le salaire est très faible et équivaut à celui d'un ouvrier moyen, par contre n'étant que l'employé de la maison mère, il ne doit que l'impôt sur les salaires et ne paie ni l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, ni la patente. Enfin il ne court aucun des risques d'exploitation du fonds.

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, cette forme de gérance qui est très répandue, est employée principalement par les entreprises à succursales multiples qui, elles, sont puissamment outillées pour contrôler la gestion de leurs gérants. On peut citer comme entreprises employant cette forme de gérance, les dépôts Dubonnet, les dépôts Nicolas, les Coopérateurs de Normandie, etc...

2) *La gérance libre.* — Cette seconde catégorie se rapproche du métayage, la première relevant du domaine du salariat. Elle est surtout employée dans le moyen commerce.

Un commerçant qui, pour une raison ou pour une autre, désire quitter momentanément son commerce, sans toutefois vouloir le céder, a recours pour pouvoir le faire à la mise en gérance. S'il croit pouvoir surveiller encore son fonds malgré son absence, il met à sa place un gérant qu'il appointe et qui

n'est autre chose qu'un fondé de pouvoirs; l'exploitation du fonds se faisant toujours sous sa responsabilité, et les risques, ainsi que les bénéfices, étant supportés par lui. Mais cette forme de gérance est assez rarement utilisée étant donné le fait du coulage et de la difficulté de contrôle sur le gérant qui peut entraîner le commerçant à la ruine et à la faillite.

S'il ne peut surveiller son commerce, il prend un gérant libre, qui exploite le fonds sous sa responsabilité à lui gérant, et non plus sous la responsabilité du propriétaire du fonds. Ce gérant paie le loyer et assume toutes les charges du fonds, les marchandises sont commandées par lui, c'est lui qui les vend au prix où il le désire, c'est lui qui encaisse les bénéfices s'il y a lieu ou en assume les pertes. Au lieu d'être payé par le propriétaire du fonds, c'est lui qui au contraire lui paie une redevance de gérance. Les modalités qui sont utilisées pour cette forme de gérance varient à l'infini, depuis une redevance très élevée jusqu'à la seule obligation de supporter toutes les charges de l'entreprise sans payer aucune redevance.

La gérance libre est également utilisée lorsque deux parties étant en pourparlers pour l'achat d'un fonds, l'acheteur veut avant de traiter se rendre compte de la productivité de ce fonds, il le prend alors en gérance libre pendant un certain temps après quoi, il donne sa réponse au propriétaire, achetant le fonds ou ne donnant pas suite à sa demande suivant les résultats de l'exploitation pendant son temps de gérance libre.

Le propriétaire d'un fonds qui a complètement payé celui-ci a le droit de mettre son fonds en gérance libre, il est en effet, à ce moment-là, pleinement propriétaire de ce fonds et il a le droit de « l'usus », du « fructus » et de « l'abusus ». Mais, si le fonds n'est pas encore complètement payé, le vendeur ou le tiers porteur nanti peut estimer que le nouveau gérant n'offre pas toutes les garanties que lui présentait le propriétaire du fonds lui-même, et de ce fait peut demander la résolution de la gérance. C'est aux tribunaux à apprécier chaque cas, s'agissant de questions de fait.

Dans cette gérance, le gérant est commerçant, et en tant que tel, soumis à toutes les obligations imposées aux commer-

çants ; ainsi, il paie patente et les impôts sur les bénéfices industriels et commerciaux lui sont applicables.

3) *La gérance faite avec promesse de vente.* — Ce procédé a été imaginé par les parties devant l'accroissement des taxes de mutation grevant les transmissions de fonds de commerce, afin d'éluder le paiement de ces taxes. L'administration de l'Enregistrement a éventé cette fraude, en assimilant les gérances-ventes aux ventes proprement dites et en décidant que les droits de mutation seraient perçus comme pour les ventes. De plus, au cas où la fraude serait reconnue, non pas au moment même de la mise en gérance, mais quelque temps après, l'administration de l'Enregistrement perçoit les taxes comme si la déclaration avait été faite tardivement, c'est-à-dire qu'elle perçoit les amendes, doubles droits et autres (Voir Ch. V).

D'autre part, il existe une sanction judiciaire, la jurisprudence au cours de nombreux arrêts (Voir Ch. V) a déclaré que la gérance-vente est un acte nul.

Enfin, résultat indirect inter-partes, tandis que le gérant s'expose à perdre le cautionnement versé par lui, le propriétaire du fonds qui met son fonds en gérance avec promesse de vente, s'expose à voir le bail de son fonds résilié par le propriétaire, s'il est stipulé à ce bail que la cession doit avoir lieu par acte authentique, ce qui est souvent le cas; de plus, en vertu de la loi du 17 mars 1909, le précédant vendeur ayant son privilège inscrit, peut demander la déchéance du terme et exiger la totalité de ce qui lui reste dû sur le fonds de commerce.

Cette forme de gérance est de moins en moins employée à l'heure actuelle, car du fait de l'interprétation donnée par l'Enregistrement, elle n'offre que des désavantages pour ceux qui en usent, et notamment celui de priver les parties en présence de toute la législation protectrice de la loi de 1909; sans offrir, en contre-partie, aucun bénéfice.

III. — LES INTERMÉDIAIRES. — Leur importance est considérable dans la transmission des fonds de commerce et on ne saurait ni les négliger, ni les supprimer, car ce sont, dans toute l'acception du mot, des organes indispensables du marché. Cependant, prenant en considération les agissements de

certains cabinets d'affaires qui opèrent dans des conditions tout à fait malhonnêtes, on a tendance à les charger de tous les péchés. Il existe beaucoup de cabinets d'affaires sérieux et honnêtes, et la proportion des affaires faites par les officines louches n'est que très faible par rapport au volume total des affaires traitées (5 % environ), aussi nous voulons, dans le paragraphe qui leur est consacré, distinguer d'abord les opérations faites par les cabinets d'affaires sérieux, les agissements faits par les officines louches et, enfin, la législation qui a été édictée dernièrement contre les agissements de ces officines.

1) *Les opérations faites par les cabinets d'affaires sérieux.*
— La fonction essentielle de tout cabinet d'affaires chargé de la vente d'un fonds est de mettre en contact acquéreurs et vendeurs. Le vendeur qui veut soit céder son fonds, soit le mettre en gérance, peut évidemment se passer des services des intermédiaires en vendant son fonds à une personne connue de lui, ou en provoquant lui-même la demande par des affiches, des annonces dans les journaux, etc., mais le plus souvent il a recours aux marchands de fonds qui sont généralement spécialisés dans chaque catégorie de commerce (boulangerie, vins, liqueurs, etc.) et qui centralisent à la fois les demandes des acheteurs et les offres des vendeurs, et mettent ensuite en contact les deux parties, en prélevant leur commission. Cette fonction bien comprise et normalement exécutée est indispensable étant donné l'amplitude du marché des fonds de commerce et en un certain sens assimilable aux fonctions de courtiers à la Bourse de Commerce ou de coulisiers et agents de change à la Bourse des Valeurs. Elle répond à un besoin.

En second lieu, les cabinets d'affaires ont une fonction accessoire qui est de rédiger les actes de cession prévus par la loi, ainsi que de s'occuper de toutes les formalités d'enregistrement et autres, inscription de privilège de vendeur, etc.

En troisième lieu, ils ont la fonction de recevoir les fonds de l'acheteur pour ne les remettre au vendeur ou à ses créanciers qu'une fois les publications prévues par la loi de 1909 faites et le délai édicté par la loi écoulé.

En quatrième lieu, ils ont pour fonction, une fois les publi-

cations faites, de recevoir les oppositions des créanciers et de répartir les fonds en leur possession soit en les remettant au vendeur du fonds, s'il n'y a pas d'opposition, soit aux divers créanciers s'il s'en manifeste.

Comme fonctions plus accessoires encore, ils accordent quelquefois et à bon escient des avances aux acheteurs pour parfaire le prix qui doit être payé comptant, contre un nantissement sur le fonds de commerce.

Telles sont les multiples fonctions des cabinets d'affaires sérieux s'occupant de ventes de fonds, et nous nous empressons de le dire il en existe plusieurs qui inspirent toute confiance. Quand il s'agit de gérances, ils mettent également en rapport le commerçant qui veut mettre son fonds en gérance et celui qui est intéressé dans cette gérance, et ils rédigent les actes. Nous ajoutons que les cabinets d'affaires sérieux achètent très rarement des fonds pour leur propre compte, se contentant de mettre en rapports vendeurs et acquéreurs, ce qui est le propre de leurs fonctions d'intermédiaires.

2) *Les opérations faites par les cabinets de ventes de fonds véreux.* — Les procédés employés par ces cabinets, dont le nombre heureusement n'est pas très considérable, sont innombrables et divers et il nous serait impossible de les décrire tous, d'ailleurs il s'en crée tous les jours de nouveaux, tant l'ingéniosité doit être grande pour pouvoir faire chaque jour de nouvelles victimes. Nous nous bornerons à en décrire quelques-uns.

Tout d'abord, en ce qui concerne les *ventes de fonds*, ces officines, pour allécher le client, promettent pour un prix de vente réduit, s'augmentant d'un versement comptant très faible, des résultats merveilleux, un bénéfice d'exploitation mirifique et en tout cas disproportionné au regard des mises de fonds demandées; à les en croire, un acheteur pourra largement vivre avec toute sa famille et payer son fonds rien que sur les bénéfices à réaliser sur le fonds. Le versement comptant à faire n'étant qu'une avance qui sera très rapidement récupérée. Il y a malheureusement des acheteurs qui se laissent prendre à ce jeu, des acheteurs que les opérations normales n'intéressent pas, et qui ne sont tentés que par ces véritables occasions (Voir plus haut au paragraphe ache-

teurs). Le client ainsi attiré par ces annonces prometteuses, c'est alors que les capacités de l'intermédiaire se donnent libre cours, par un « bourrage de crâne » intensif, l'acte de vente est signé et le comptant versé. Le vendeur ne touche, il va de soi, qu'une faible partie du comptant, quand il touche quelque chose, le restant étant englouti en frais d'actes, commissions, etc., ou lui donne par contre tous les billets de fonds souscrits par l'acquéreur. Ce n'est qu'une fois la vente faite et signée, que l'acheteur s'aperçoit que les recettes produites par le fonds, non seulement ne lui permettent pas de payer celui-ci sur les bénéfices, mais encore ne lui permettent même pas de vivre. Comme jusqu'à ces derniers temps, tant qu'il n'y avait pas de garantie écrite du chiffre d'affaires, l'acheteur à qui on avait fait des promesses verbales (et les intermédiaires se gardaient bien d'en faire par écrit), se trouvaient désarmés, ils perdaient définitivement la somme versée comptant, qui allait enrichir l'intermédiaire; de plus, si l'acquéreur possédait encore quelques ressources, on vendait le fonds aux enchères et on poursuivait l'acquéreur pour le reliquat dû.

Un second procédé employé, quand l'acheteur était plus méfiant et ne se contentait pas des promesses verbales faites, était de grossir artificiellement la clientèle du fonds par l'envoi d'acheteurs complices, et ceci jusqu'à ce que la vente fût conclue. L'acte une fois signé, le courant d'affaires factice était maintenu quelques jours encore après la vente, et lorsque l'acheteur réclamait, l'intermédiaire imputait à son incompetence commerciale le résultat désastreux de l'exploitation. Pour défaut de paiement des billets on procédait à la réalisation du fonds; le comptant versé était toujours perdu.

Un troisième procédé employé consiste à faire signer à des acheteurs souvent crédules un acte de cession en blanc, et ensuite de porter sur cet acte des conditions toutes autres que celles qui étaient primitivement stipulées. L'acte étant signé en bonne et due forme est valable et l'acheteur n'avait qu'à s'en prendre ensuite à lui-même de sa trop grande confiance et de sa crédulité.

Un quatrième procédé consiste à promettre à l'acheteur du fonds une aide financière pour compléter le montant de la somme à payer comptant; l'acheteur, tablant sur cette som-

me, signe la promesse de vente et verse un dédit, ainsi que cela se fait souvent pour garantir la promesse de vente. Au moment de la signature de l'acte de vente, l'intermédiaire déclare son impossibilité de faire l'avance promise pour le versement comptant, la vente n'a pas lieu et la somme versée à titre de dédit est gardée.

Cette première série d'escroqueries peut-être appelée l'escroquerie à l'annonce et l'escroquerie à la vente du fonds. Nous pourrions citer d'autres cas, mais ceux qui sont énumérés ci-dessus suffisent à caractériser l'activité néfaste de ces officines louches.

Une seconde série d'escroqueries pourrait être appelée l'escroquerie le fonds déjà vendu. On sait que généralement les cabinets d'affaires qui font les ventes de fonds s'occupent de la rédaction des actes, sont séquestres des fonds versés par l'acquéreur, reçoivent les oppositions des créanciers et font la répartition des fonds.

Les cabinets d'affaires détournent alors les fonds qui leur sont confiés ou encore retardent indéfiniment la remise de ces fonds, sous prétexte d'oppositions problématiques.

Nous avons vu dans une affaire (aff. Naud contre ép. Le Corre, Tribunal de Commerce de la Seine, espèce non rapportée), un cabinet d'affaires qui, ayant fait faire une vente pour laquelle un versement comptant de 40.000 francs avait été prévu, recevoir cette somme et ne point la distribuer, quoique les délais prévus par la loi de 1909 fussent largement expirés et qu'aucune opposition ne se soit manifestée. Quand le vendeur, après une longue attente, fit faire sommation de délivrer les fonds, le cabinet d'affaires, d'accord avec l'acheteur, se fit faire une opposition par cet acquéreur sur le montant des sommes en sa possession, pour garantir éventuellement une action en diminution du prix du fonds, le chiffre d'affaires ayant été paraît-il exagéré. Le vendeur se trouve désarmé devant une telle procédure, quoiqu'il soit de jurisprudence constante que l'acquéreur ne peut lui-même faire opposition sur les sommes versées; car il faut, même dans ce cas, que le Tribunal tranche la question, et quand l'action fut jugée, le Tribunal de Commerce de la Seine débouta naturellement l'acheteur de sa demande, mais il y avait deux jours que le cabinet d'affaires avait déposé son bilan.

Dans une autre affaire (aff. Mauric c/ Covy, Tribunal de Commerce de la Seine, espèce non rapportée), l'intermédiaire avait promis à l'acheteur de lui prêter une somme pour parfaire le prix de la vente qui devait se faire entièrement au comptant. L'acheteur avait ainsi versé une somme importante entre les mains du cabinet d'affaires, et quoique la vente ait eu lieu au mois de septembre 1934, le vendeur, au mois de décembre, n'avait pas encore les fonds. Après une sommation qui fut faite, ce n'est que fin décembre que le cabinet d'affaires fit enregistrer la vente et paya les droits d'enregistrement, se refusant d'accorder à l'acquéreur le prêt promis. Bien plus, vendeur et acquéreur s'étant mis d'accord pour la différence du prix de vente représentée par la somme qui devait être prêtée, il fut impossible d'obtenir le remboursement de la somme payée par l'acquéreur entre les mains du cabinet d'affaires. Cette somme ne fut remboursée non pas seulement après nomination d'un séquestre répartiteur (mesure inopérante), plainte au Parquet (mesure également inopérante, quoique le cabinet en question se fit fort d'avoir déjà 17 plaintes contre lui), mais après une plainte avec constitution de partie civile.

Les cas de la deuxième série d'escroqueries sont cependant moins nombreux que les premiers qui ont été mentionnés, car en gardant par devers eux les fonds versés, les cabinets en question donnent prise à l'action de la justice, qui peut être lente, mais qui s'exerce quand même à la longue. La plupart du temps les cabinets d'affaires préfèrent, et c'est compréhensible, dépouiller l'acheteur sans que celui-ci puisse se retourner contre eux. Dans cet ordre d'idées, nous allons mentionner une troisième série d'escroqueries que nous pourrions intituler : les escroqueries à la gérance.

La clientèle est recrutée toujours par voie d'annonces prometteuses, l'agent d'affaires explorant ainsi une catégorie de clients qui ne seraient pas intéressés par l'achat d'un fonds, pour les raisons que nous avons développées plus haut (voir gérances de fonds).

Le client une fois dans le cabinet et pour ainsi dire à pied d'œuvre, un premier moyen consiste à lui faire visiter un fonds qui est à vendre, en faisant croire que le propriétaire du fonds est un gérant qu'on va congédier. Au moment de la

signature de l'acte, on fait en sorte que l'acte qui est signé soit bien un acte d'achat en bonne et due forme au lieu d'un acte de gérance, la somme supposée versée à titre de dépôt servant comme premier versement comptant. L'acheteur, une fois installé, s'aperçoit que le fonds n'est pas intéressant, et quand il veut résilier sa gérance et reprendre la somme qui selon lui a été versée à titre de dépôt, on lui ressort l'acte qu'il a signé et par lequel il a bel et bien acheté le fonds. La somme versée à titre de dépôt est perdue.

Un autre moyen consiste à prendre un nom fantaisiste faisant croire à une entreprise à succursales multiples ; le futur gérant dépose son cautionnement et on lui fait signer un acte par lequel, en cas de manquant ou de marchandises avariées, la mise à pied peut être immédiate, sans indemnité, le manquant devant être payé par le gérant. Le gérant installé, on lui expédie des marchandises défectueuses qu'il ne remarque pas au début étant donné son inexpérience. Les fonds ainsi mis en gérance n'étant pas de bons fonds, le résultat est déficitaire. Au premier contrôle, on impute ce résultat au gérant, relevant de plus contre lui divers manquements, ce qu'on peut toujours trouver quand on le désire. La mise à pied est immédiate et on garde le cautionnement pour se payer des marchandises manquantes ou avariées. On recommence avec d'autres, le même fonds servant indéfiniment.

On pourrait encore citer plusieurs autres exemples, la duplicité des intermédiaires véreux étant très grande ; mais cette énumération suffira à faire connaître quelques-uns des procédés les plus couramment employés.

Cette existence d'intermédiaires véreux est fâcheuse pour le restant de la corporation, car il va sans dire que l'acheteur trompé met ensuite tous les marchands de fonds dans la même catégorie, c'est-à-dire celle des escrocs. Les cabinets sérieux ont donc tout intérêt à combattre ces officines et le législateur se devait de mettre fin à d'aussi coupables manœuvres. Nous allons voir maintenant l'intervention législative en la matière.

3) *L'intervention législative.* — Le législateur, qui a été saisi de plaintes nombreuses d'acheteurs trompés et même de vendeurs lésés, a tâché d'y remédier.

La loi du 27 décembre 1934, formant l'article 236 du Code

de l'enregistrement, a édicté que : « Toute personne ou société se livrant à des opérations d'intermédiaires pour l'achat ou la vente des immeubles ou des fonds de commerce, ou qui habituellement achète en son nom les mêmes biens, dont elle devient propriétaire en vue de les revendre, devra :

1° En faire la déclaration dans le délai d'un mois à compter du commencement des opérations ci-dessus visées au bureau de l'enregistrement de sa résidence et, s'il y a lieu, à chacune de ses succursales ou agences ;

2° Tenir deux répertoires à colonnes, non sujets au timbre, présentant jour par jour, sans blanc ni interligne et par ordre de numéros, tous les mandats, promesses de vente, actes se rattachant à sa profession d'intermédiaire ou à sa qualité de propriétaire ; l'un des répertoires sera affecté aux opérations d'intermédiaire, l'autre aux opérations effectuées en qualité de propriétaire ;

3° Se conformer, pour l'exercice du droit de communication des agents de l'administration de l'Enregistrement, aux prescriptions de l'article 229. Toute infraction aux dispositions du présent article sera punie d'une amende de 1.000 à 10.000 fr. ».

Cette loi avait pour but de mettre fin aux opérations scandaleuses sur les gérances dont il a été fait mention, en empêchant que le même fonds serve indéfiniment d'appât pour s'approprier le cautionnement de plusieurs gérants. Cependant la réforme ne fut pas très efficace, l'amende n'étant que pécuniaire, et le contrôle qui fut exercé n'ayant pas été très rigoureux.

La loi du 29 juin 1935 semble être plus efficace. En effet, d'une part elle interdit l'exercice de la profession à toute une série de personnes qui, du fait de leurs précédents, ne bénéficiaient pas du préjugé de l'honnêteté :

« ART. 17. — Ne pourront intervenir ni directement, ni indirectement, même à titre de préposés, comme courtiers, intermédiaires, conseils professionnels ou rédacteurs d'actes dans les cessions et nantissements des fonds de commerce, et ne pourront être à un titre quelconque dépositaires des prix de vente des fonds de commerce :

« 1° Les individus ayant subi des condamnations visées à

l'article 1^{er} de la loi du 19 juin 1930 (loi portant interdiction de l'exercice de la profession de banquier aux individus frappés de certaines condamnations et aux faillis non réhabilités) ;

« 2° Les individus condamnés pour crimes de droit commun, banqueroute, vol, abus de confiance, escroquerie, soustraction commise par dépositaire public, extorsion de fonds, signatures, valeurs, émission de mauvaise foi de chèque sans provision, atteinte au crédit de l'Etat, délit de l'article 71 de la loi du 28 février 1933, faux témoignage, subornation de témoin ou pour tentative de complicité d'un des crimes ou délits ci-dessus visés ;

« 3° Les faillis non réhabilités ;

« 4° Les anciens officiers ministériels destitués ou révoqués ;

« 5° Les avocats rayés du tableau par mesure disciplinaire.

« ART. 18. — Quiconque contreviendra à l'interdiction prononcée à l'article précédent sera puni d'un emprisonnement d'un mois à trois mois et d'une amende qui ne pourra excéder 3.000 francs ou de l'une de ces deux peines seulement. En cas de récidive, les peines seront portées au double. »

D'autre part, elle fixe un délai pour la répartition des fonds :

« ART. 19. — Tout tiers détenteur du prix d'acquisition d'un fonds de commerce chez lequel domicile a été élu, doit en faire la répartition dans les trois mois de la date de l'acte de vente. A l'expiration de ce délai, la partie la plus diligente peut se pourvoir en référé devant le président du Tribunal de Commerce du lieu de l'élection de domicile, qui ordonnera soit le dépôt à la Caisse des Dépôts et Consignations, soit la nomination d'un séquestre répartiteur. »

Enfin, en *troisième lieu*, la loi a voulu garantir la vente elle-même :

« ART. 13. — Le vendeur est, nonobstant toute stipulation contraire, tenu à la garantie à raison de l'inexactitude de ses énonciations, dans les conditions édictées par les articles 1644 et 1645 du Code Civil.

« Les intermédiaires rédacteurs des actes et leurs préposés

sont tenus solidairement avec lui s'ils connaissent l'inexactitude des énonciations faites. »

Cette loi du 29 juin 1935 aura évidemment comme conséquence de moraliser le milieu des intermédiaires en chassant certains indésirables ; de même on ne peut que louer le paragraphe visant la répartition des fonds dans les trois mois de la signature de l'acte de vente. Cependant il est à craindre que l'escroquerie, en ce qui concerne la vente elle-même, ne soit pas suffisamment réprimée, car le recours pécuniaire contre l'intermédiaire sera souvent illusoire ; ce dernier, rompu à toutes les finesses de la procédure, prendra toutes ses précautions pour faire croire à sa bonne foi et, en outre, saura facilement se rendre insolvable.

Il serait à souhaiter, non pas qu'il intervienne une nouvelle loi en ce qui concerne cette catégorie de personnes, mais que les lois existantes, et notamment celle qui concerne l'abus de confiance, soient appliquées par le Parquet avec plus de vigueur et avec plus de promptitude. Ce sera là, la seule façon de redresser la moralité de certains agents d'affaires véreux par la peur salutaire du juge d'instruction et du tribunal correctionnel. Cependant, il est indéniable que la loi du 29 juin 1935 est un gros progrès en la matière.

IV. — LES TIERS PORTEURS. — Il nous reste à examiner maintenant la dernière catégorie des organes du marché : les tiers porteurs. C'est là un organe très important ; d'après les chiffres cités au cours des travaux préparatoires, les billets ainsi endossés varieraient entre 7 et 60 milliards. En ne prenant que le chiffre minimum de 7 milliards, on constate qu'il s'agit là d'une somme importante.

Les billets de fonds, moins favorisés que les autres valeurs mobilières et notamment les lettres de change, sont difficilement pris à l'escompte. Quand il s'agit de billets commerciaux dont l'échéance est à 30, 60 ou 90 jours, on peut évidemment, si tireur et tiré offrent suffisamment de garanties, les escompter dans tous les établissements de crédit à un taux tout à fait normal et qui est de 1 % supérieur à celui pratiqué par la Banque de France. Le cas n'est pas le même lorsqu'il s'agit de billets de fonds échelonnés sur 5, 10 ou 15 ans, qu'aucun établissement de crédit sérieux ne voulait et ne veut en-

core, et de plus en plus de nos jours, prendre à l'escompte. Et comme il n'existe rien d'analogue à un établissement tel que le Crédit Foncier pour les immeubles, les commerçants qui veulent escompter ces billets sont obligés de s'adresser à des établissements de second ordre ou à des particuliers, et naturellement le taux de l'escompte est de beaucoup plus élevé étant parfois même usuraire. Il est courant que les billets de fonds soient achetés 30 et 40 % de leur valeur, et souvent même on a cité des cas où le prix d'achat était de 10 et 15 %. Nous tenons exclusivement à signaler ici cet état de fait, afin de donner une énumération complète des organes du marché des fonds de commerce, nous réservant d'examiner la situation faites aux tiers porteurs lors de l'étude de la loi du 29 juin 1935.

SECTION II. — LES PARTICULARITÉS DU MARCHÉ

Nous avons, dans la première section, indiqué quels étaient les organes du marché des fonds de commerce, avec leurs caractéristiques particulières, nous plaçant au point de vue du marché en général. Mais dans les développements exposés jusqu'ici, le marché des fonds de commerce ne se différenciait guère des autres marchés ; il y a en effet des vendeurs et des acheteurs, des gérants, des intermédiaires et des tiers porteurs comme dans tout marché. Cependant celui des fonds de commerce présente une particularité spéciale que nous nous devons de signaler ici.

En effet, quand il s'agit d'une vente de meubles ou d'immeubles, ces ventes ont souvent lieu au comptant, et quand du crédit est accordé, il l'est non pas en fonction de la vente elle-même, mais en fonction des capacités financières de l'acheteur. Rien de tel en ce qui concerne les fonds de commerce.

D'une part, rares sont les fonds vendus au comptant, et dans ce cas le prix de vente est de beaucoup meilleur marché.

D'autre part, quand le fonds de commerce est vendu à crédit, l'acheteur en payant le comptant épuise toutes ses ressources, et ceci au su du vendeur, car souvent les frais d'enregistrement sont prélevés sur le comptant et payés par le

vendeur à qui on signe des billets appelés *billets d'enregistrement*, qui sont les premiers à venir à échéance.

Il est certain alors que le vendeur ne compte pas sur les ressources personnelles de l'acheteur pour être payé de ses billets, puisque celles-ci, il le sait, sont épuisées, l'acheteur n'ayant même pas pu faire face au paiement des droits de mutation. Le paiement ne pourra donc être effectué que sur les bénéfices que produira le fonds et qui serviront à la fois à faire vivre l'acheteur et à lui permettre de payer ses billets de fonds.

Il y a là une sorte d'association entre vendeur et acquéreur, car les échéances des billets sont faites non pas sur les rentrées de l'acheteur en dehors du fonds de commerce, mais en fonction du produit du fonds. On prend en considération le chiffre d'affaires réalisé, on suppute les bénéfices et ensuite on établit les billets en tablant sur ces données.

Nous ne désirons pas tirer pour le moment d'autres conclusions de cet état de choses qui a été exposé à diverses reprises lors des travaux préparatoires des différentes lois formant l'intervention législative, dont nous aurons à nous occuper dans la deuxième partie de cet ouvrage ; nous avons simplement voulu inclure cette considération dans le chapitre concernant le fonctionnement du marché des fonds de commerce, pour montrer que ce n'est point là un marché comme les autres et que, s'il avait des points communs avec les autres marchés, il avait aussi ses particularités.

Nous allons nous occuper maintenant du régime fiscal des fonds de commerce, partie fort importante car la fiscalité, après avoir été très douce en cette matière, a au cours des dernières années évolué pour devenir de plus en plus lourde, devenant ainsi une cause de l'augmentation continue de la valeur des fonds de commerce et peut-être du marasme dans lequel le marché se trouve actuellement.

CHAPITRE V

Le Régime fiscal des Fonds de commerce

Nous aurons à nous occuper respectivement de l'historique de ce régime fiscal, du régime fiscal régissant actuellement les ventes de fonds, enfin de la portée et de l'assiette de l'impôt, étant bien entendu que nous n'examinerons ici que la transmission des fonds de commerce, sans nous occuper des impôts qui frappent l'activité normale de ces fonds, et qui d'ailleurs varient avec le genre et la nature des commerces exercés.

SECTION I. — HISTORIQUE

§ 1. — **Taxe principale**

La loi du 22 frimaire An VII n'avait point soumis obligatoirement à l'enregistrement dans un délai déterminé les mutations de fonds de commerce. Lorsqu'elles étaient constatées par un acte sous seings privés et qu'elles étaient *volontairement* présentées à la formalité de l'enregistrement, elles bénéficiaient du tarif de faveur prévu par la loi du 11 juin 1859. Il n'y avait aucune obligation de le faire et de ce fait aucun droit n'était perçu pour les mutations de fonds de commerce.

C'est la loi du 28 février 1872, promulguée après la guerre de 1870 devant la nécessité de remplir les caisses du Trésor qui étaient vides, qui assimila les fonds de commerce aux immeubles (c'était d'ailleurs la première fois que l'expression fonds de commerce était employée législativement, celui-ci

étant ignoré, légalement parlant, jusque-là). Le droit était de 2 %, sauf pour les marchandises neuves qui bénéficiaient d'un régime de faveur de 0,50 %, à condition qu'elles fussent nettement déterminées dans l'acte de vente et relatées article par article, avec leur estimation. L'enregistrement de l'acte devait être fait dans les 3 mois de sa date ou, en cas d'inexistence d'un acte, dans les 3 mois de la prise de possession. L'administration de l'Enregistrement avait 3 mois, à partir du dépôt, pour vérifier les déclarations faites et au besoin pouvait ordonner une expertise.

Si celle-ci était ordonnée et que les droits perçus fussent supérieurs de plus d'un huitième à ce qu'ils auraient dû être, le contrevenant était condamné à payer, outre le complément des droits, une amende de 50 francs et les frais de l'expertise; si les manquants étaient inférieurs à un huitième, les frais d'expertise restaient à la charge de l'administration de l'Enregistrement, aucune amende n'étant perçue; seul le paiement du complément des frais pouvait être exigé.

Tel fut le régime qui régit les transmissions des fonds de commerce jusqu'en 1920. La loi du 25 juin 1920, art. 3, majora tous les droits de deux décimes, ce qui porta le droit sur les éléments incorporels à 5,50 %.

La loi du 13 juin 1924, art. 43, dite du « double décime », majora les droits qui furent respectivement portés à 6,60 % pour les éléments incorporels et à 1,50 %, décimes compris, pour les marchandises neuves.

La loi du 6 avril 1926, art. 30, promulguée sous le ministère Poincaré sous la pression d'un déficit budgétaire considérable, porta le taux à 9 %; le droit s'appliquait à tous les éléments du fonds, y compris les marchandises, c'est-à-dire que la majoration des droits, qui était de 2,40 % pour les éléments incorporels, était de 7,50 % pour les marchandises neuves cédées avec le fonds; c'était vraiment abusif et les résultats qu'on en escomptait furent à l'inverse de ceux prévus, la taxe sur les mutations des fonds de commerce, qui figurait au budget de 1925 pour le chiffre de 271 millions, baissa au lieu d'augmenter.

Aussi, par la loi du 30 décembre 1928, art. 27, on revint à la division en éléments incorporels et marchandises, et on réduisit le droit pour les marchandises neuves à 2 %. Cette loi de-

vait entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1929. C'était déjà une amélioration apportée, mais elle était insuffisante, le taux étant toujours fixé à 9 % pour le droit sur les éléments incorporels.

Une loi en date du 31 juillet 1929, art. 1^{er}, réduisait le droit de mutation sur les éléments incorporels de 9 % à 8 % ; mais ce droit était à nouveau regrevé le 27 décembre 1934 à 8,50 %. C'est le droit qui a régi toutes les ventes de fonds jusqu'à ces derniers temps.

Par décret-loi en date du 28 août 1935, le ministre Pierre Laval, usant de ses pouvoirs exceptionnels pour la défense du franc, a ramené ce droit de 8,50 % à 6 %.

Voici un bref résumé de l'historique de la législation en ce qui concerne la taxe principale, mais les fonds de commerce sont passibles encore d'autres droits, à savoir les surtaxes et la taxe de première mutation ; de plus une taxe spéciale est perçue quand les ventes sont faites à Paris. Nous allons brièvement examiner tous ces droits

§ 2. — Les surtaxes

Elles furent créées par l'article 42 de la loi du 13 juillet 1925, qui prévoyait une surtaxe de 1 % quand le prix du fonds était compris entre 300.000 et 500.000 francs, et une surtaxe de 2 % quand le prix était supérieur à 500.000 francs.

Cette surtaxe fut portée à 1,25 et 2,50 % par la loi du 27 décembre 1934 et est encore applicable aux mutations de fonds dont le prix est compris dans les limites ci-dessus mentionnées.

Il y a lieu de remarquer que ces surtaxes sont calculées exclusivement sur les éléments incorporels du fonds et non sur les marchandises neuves cédées avec lui. Elles ne s'appliquent pas aux ventes faites sur saisie immobilière, sur conversion de saisie immobilière, aux ventes faites après faillite et aux ventes des biens des mineurs, des absents ou des interdits, etc...

§ 3. — La taxe de première mutation

Elle fut instituée par la loi du 3 août 1926, c'est-à-dire quelque temps après que le taux principal de la taxe de mutation

était porté à 9 %, et toujours sous le ministère Poincaré. Son taux était de 7 %.

Réduite d'abord à 5 %, elle fut encore réduite à 3 % par la loi du 27 décembre 1934. Elle s'applique aux éléments incorporels du fonds, à l'exception des marchandises neuves cédées.

§ 4. — Taxe spéciale perçue à Paris

Pour remplacer les droits d'octroi sur les boissons hygiéniques qui avaient été supprimés, la ville de Paris eut le droit de percevoir une taxe supplémentaire lors des cessions de fonds de commerce (Loi du 27 décembre 1897). Le taux est de 1,25 % sur les éléments incorporels et de 0,32 % sur les marchandises neuves cédées. Elle n'a subi aucune modification depuis sa création.

§ 5. — Autres taxes perçues

Il y a encore lieu de signaler quelques autres taxes :

I. — LE DROIT SPÉCIAL D'INSCRIPTION DU PRIVILÈGE DE VENDEUR qui fut institué par la loi du 17 mars 1909, était de 0,05 %, il fut porté par la loi du 22 mars 1924, à 0,06 %, et porté ensuite à 0 08 % (Art. 797 du Code d'Enregistrement). Ce droit est perçu sur le montant des sommes pour lesquelles on requiert inscription.

II. — LE DROIT DE MAINLEVÉE D'INSCRIPTION. — Ce droit qui était de 0,025 % à l'origine (loi du 17 mars 1909), a été porté à 0,03, et ensuite porté à 0,04 % (Art. 397 du Code d'Enregistrement), il est calculé sur le montant des sommes dont on demande la radiation.

III. — LE DROIT DE RÉDUCTION (d'inscription). — Son maximum qui était de 2 francs (Loi du 17 mars 1909), a été porté à 15 francs (Art. 326 du Code d'Enregistrement), sans que ce droit puisse dépasser la somme qui aurait été perçue en cas de mainlevée totale au taux de 0,04 %.

SECTION II. — RÉGIME ACTUEL (*Décret-loi du 28 août 1935*)

§ 1. — Tarif

Enseigne, clientèle, achalandage, droit au bail, mobilier, agencement, matériel, machines, outillage (sauf les immeubles par destination dépendant du fonds)	6	%
Immeubles par destination, droit principal de mutation	8	%
Surtaxes		
1° Immeubles en France :		
de 0 à 300.000 fr.	Néant	
de 300.000 à 500.000 fr.	1,25	%
500.000 et au-dessus	2,50	%
Taxe de première mutation	3	%
Achat pour revendre	16,50	%
Immeubles de l'Etat	13,50	%
Habitations à bon marché	13,50	%
2° Immeubles à l'étranger	1,50	%
Marchandises neuves détaillées	2	%
Taxe de première mutation sauf sur marchandises neuves	3	%
Surtaxes : Au-dessus de 300.000 et au-dessous de 500.000	1,25	%
500.000 et au-dessus	2,50	%
Privilèges de vendeur et nantissement :		
Inscription	0,08	%
Radiation	0,04	%
Réduction (droit fixe). Maximum.....	15	fr.
A Paris : Taxe spéciale : Droits incorporels.....	1,25	%
Droits corporels	1,25	%
Marchandises détaillées .	0,32	%
Fonds vendus dépendant de faillites, droit de.....	0,75	%
Impôt pour la création des billets de fonds.....	0,15	%
Impôt sur les intérêts (impôt sur le revenu), calculé sur la fraction d'intérêts incluse dans le billet et devant être constaté par l'apposition de timbres.	17	%
Les copies et bordereaux délivrés par le greffier pour l'état des nantissements et privilèges de vendeur,		

conformément à la loi du 17 mars 1909, sont dispensés des formalités de l'Enregistrement (Art. 615 Code Enregistrement, loi 27 décembre 1934) Néant

§ 2. — Amendes en cas d'inobservation de la loi

I. — ABSENCE DE DÉCLARATION OU DÉCLARATION TARDIVE A L'ENREGISTREMENT. — L'enregistrement doit être fait dans les trois mois, soit de la signature de l'acte, soit de la prise de possession si aucun acte n'est signé. A défaut d'enregistrement dans les trois mois, amende de 50 francs en principal (soit 90 francs avec les décimes) prononcée conjointement contre le vendeur et l'acheteur qui y sont tenus solidairement quitte à se la répartir ensuite.

II. — INSUFFISANCE DE DÉCLARATION. — Si elle est supérieure à un huitième : l'expertise peut être ordonnée, vendeur et acheteur sont condamnés alors au paiement du

1° Droit simple sur complément de l'estimation ;

2° a) Si elle est reconnue amiablement avant le dépôt au greffe du rapport de l'arbitre commis : simple droit en sus ;

b) Au cas contraire : double droit en sus ;

3° Frais de l'expertise.

Si elle est inférieure à un huitième, simple droit sur complément de l'estimation, les frais d'expertise restant à la charge de l'enregistrement.

III. — DISSIMULATION DE PRIX. — L'amende est du quart de la somme dissimulée (Loi du 27 février 1912), si en plus il y a insuffisance de déclaration, les deux amendes peuvent être appliquées simultanément sans qu'il y ait lieu à compensation.

Le notaire doit lire au moment de la signature de l'acte le paragraphe de la loi du 27 février 1912, concernant la dissimulation, s'il ne le fait pas il encourt en dehors d'une réprimande professionnelle, une amende de 100 francs (soit 180 francs avec les décimes).

§ 3. — Etude de quelques cas spéciaux

Lorsqu'un *dédit* est stipulé au moment de la signature d'une

promesse de vente, si la promesse de vente comprend l'acceptation du vendeur et de l'acheteur, le dédit n'est considéré par l'enregistrement que comme une indemnité de résolution, et le droit de mutation est perçu sur la totalité du prix de la vente.

Si la promesse de vente est faite sous condition suspensive (et il est toujours possible de la faire ainsi), le droit n'est perçu que si la mutation est effectivement intervenue, ou si le droit a été perçu lors de l'enregistrement de la promesse de vente, ce droit doit être remboursé par l'enregistrement si la vente n'a pas lieu, à condition que la demande en soit faite avant la prescription biennale.

Droit d'apport en société. — Ce droit est de 3 %.

Au cas où la vente se dissimule sous la forme d'une *gérance* pour éviter les droits de mutation, si l'enregistrement parvient à déceler la fraude, ce qui a lieu quand certaines conditions se trouvent réunies, deux sortes de sanctions sont appliquées :

1° *Sanctions judiciaires* ; Nullité du contrat (Arrêt Cour de Paris du 24 avril 1928, et décisions du Tribunal civil de la Seine, 30 mars 1928 et 25 octobre 1928) ;

2° *Sanctions fiscales* ; le contrat n'est pas considéré comme nul : le double droit en sus est perçu (Art. 44, loi du 13 juillet 1925).

SECTION III. — PORTÉE DE L'IMPÔT

§ 1. — Cas où l'impôt s'applique

L'impôt sur les mutations des fonds de commerce, les surtaxes, ainsi que la taxe de première mutation s'appliquent :

I. — **AUX MUTATIONS A TITRE ONÉREUX.** — Art. 7, 8 et 9, Loi de 1872.

II. — **AUX MUTATIONS A TITRE ONÉREUX D'USUFRUIT.** — Qui sont assimilées aux mutations de propriété.

III. — **AUX CESSATIONS DE COMMERCE MOYENNANT UN PRIX.** — Ce cas est le suivant, un commerçant qui désire supprimer une concurrence gênante, achète le fonds de son concurrent.

Quoiqu'il ne veuille en rien utiliser le nouveau fonds acheté, cet acte est considéré par l'enregistrement comme une mutation, et le droit est applicable si l'achat doit exclusivement bénéficier au commerçant acheteur, car il y a indirectement accroissement de clientèle.

IV. — A L'ACHAT D'UN FONDS MOYENNANT UNE RENTE VIAGÈRE. — Cet achat est considéré par l'enregistrement comme une cession à titre onéreux et le droit est applicable (Sol. du 15 juillet 1873, Orne).

§ 2. — Cas où l'impôt ne s'applique pas

L'impôt ne s'applique pas :

I. — AUX MUTATIONS DE JOUISSANCE. — Le propriétaire du fonds ne cédant pas son fonds, n'en cédant que la jouissance.

II. — AUX MUTATIONS A TITRE GRATUIT. — Sous les deux conditions suivantes :

a) C'est aux parties à faire la preuve que la transmission a eu lieu à titre gratuit (Cassation, 22 avril 1909, J. 27.700).

Dans ce cas, si la transmission a eu lieu par legs ou par succession, ce sont les droits de transmission par décès qui sont appliqués. Si la transmission a lieu par donation, les droits de donation sont appliqués.

b) En cas de donation déguisée, afin de bénéficier des droits plus réduits de la transmission à titre onéreux, l'administration de l'enregistrement a le droit de rétablir la véritable nature de l'acte par tous les modes de preuve. (Mayenne, 28 avril 1922, R. E. 7.586).

III. — AUX MUTATIONS PAR DÉCÈS. — Les droits de mutation par décès s'appliquent.

IV. — AUX ACQUISITIONS DES FONDS POUR SUPPRESSION. — Quoique la matière soit controversée, le droit ne doit pas être applicable, aucune transmission de clientèle, d'achalandage ou de tout autre élément d'un fonds de commerce n'ayant eu lieu.

V. — AUX FONDS DE COMMERCE SITUÉS A L'ÉTRANGER. — Aucune transmission n'ayant eu lieu en France, aucun droit ne doit

être appliqué. Cependant si le contrat a été fait en France, s'il est fait par acte notarié, le droit proportionnel prévu par l'article 9 de la loi du 23 août 1871 doit être appliqué ; et s'il est fait par acte sous seings privés, l'enregistrement volontaire peut être requis, et celui-ci sera fait au droit fixe qui est à l'heure actuelle de 22,50.

SECTION IV. — ASSIETTE DE L'IMPOT

L'impôt tel qu'il a été défini, s'applique à toutes les transmissions de fonds de commerce, sous les réserves indiquées à la section précédente, il y a lieu maintenant de voir à quels éléments du fonds il s'applique et à quels ils ne s'applique pas.

Il s'applique :

I. — A L'ACHALANDAGE OU A LA CLIENTÈLE (loi du 28 février 1872) — Mais cette loi a spécifié la clientèle commerciale et non civile, cependant la jurisprudence l'a étendu aux cessions de certaines clientèles civiles, telles que cessions de clientèle de cabinets d'affaires, d'agréés au Tribunal de Commerce, aux établissements industriels (en vertu de l'article 632 du Code de Commerce, qui considère toute entreprise de manufacture comme commerciale), au commerce de nourrisseurs de bestiaux, lorsque ces nourrisseurs au lieu de se contenter d'engraisser leurs bêtes, en retirent du lait qu'ils vendent, aux débits de tabac lorsque ces débits ont la fourniture d'articles pour fumeurs ou encore un débit de vins (le débitant exclusif de tabac étant un fonctionnaire de l'Etat), etc...

II. — AU DROIT AU BAIL. — Il y a lieu de distinguer entre la cession de bail et la cession du droit au bail ; la cession du bail est un acte de transmission et en tant que tel n'est passible que simplement du droit fixe prévu pour les actes de commerce. La cession du droit au bail qui est un des éléments du fonds de commerce est passible du droit de mutation, et ceci même si cette cession du droit au bail est concommittante à la donation du fonds (1).

(1) Au cas où la cession du droit au bail n'a pas lieu en même temps qu'une vente de fonds, elle était passible d'un droit de 12 %. Ce droit a été ramené à 8 % par le décret-loi du 28 août 1935.

III. — MATÉRIEL ET CLIENTÈLE. — En tant qu'éléments constitutifs du fonds de commerce, ils sont soumis aux droits de mutation à titre onéreux ; ils en sont exempts s'ils sont cédés en dehors du fonds, leur cession devant être distincte et indépendante de celle du fonds. Si la cession du fonds et la cession des marchandises ont été faits par deux actes séparés, l'administration a le droit de rétablir par tous moyens la véritable nature des actes.

IV. — MARQUES DE FABRIQUE ET BREVETS D'INVENTION. — Après une longue controverse, la solution suivante a été admise : Les marques de fabrique et brevets d'invention sont assimilés aux autres éléments du fonds et les droits de mutation leur sont applicables, sauf s'il s'agit d'une marque ou d'un brevet non encore exploités (Sol. du 25 septembre 1923), auquel cas, aucun droit n'est dû.

V. — MARCHANDISES NEUVES. — Il y a lieu de distinguer si :

1) *Les marchandises ont été cédées sans achalandage* ; dans ce cas, le droit de mutation à titre onéreux pour le fonds n'est pas dû, mais à condition que cette vente ne dissimule pas une véritable cession de clientèle, et une cession de fonds, auquel cas, le droit est dû. L'Administration est autorisée à faire par tous moyens la preuve de la dissimulation de la cession du fonds.

2) *Si l'achalandage est cédé sans les marchandises.* — Cette opération est possible, et dans ce cas les droits de transmission applicables au fonds ne sont pas dus, mais on doit remonter à l'essence même des conventions et ne pas s'attacher à la lettre des actes pour rétablir la véritable situation.

VI. — CRÉANCES CÉDÉES AVANT LE FONDS. — Elles sont assujetties à un droit spécial de 1,50 %.

PARTIE II

L'Intervention Législative en la Matière des Billets de Fonds

Des développements qui ont été exposés au cours de la première partie du présent ouvrage, il résulte que les fonds de commerce ont subi une baisse considérable, surtout après 1931. Ceux qui avaient acheté leurs fonds à crédit au cours des années 1928, 1929, 1930, 1931 ou 1932, furent dans l'impossibilité de payer les billets de fonds qu'ils avaient souscrits, la baisse de leur chiffre d'affaires ne leur permettant pas de faire face à leurs autres obligations et au paiement de leurs billets : Dans la plupart des cas, en effet, les souscripteurs de billets avaient disposé de toutes leurs ressources pour le paiement comptant et ils tablaient sur les bénéfices que devaient leur procurer le fonds acheté pour faire face à leurs échéances.

La loi de 1909 qui, au moment où elle fut promulguée, fit faire un grand pas en avant en la matière des fonds de commerce, n'apportait aucune solution à ce problème qui, pour beaucoup, était angoissant ; et le législateur dut, sous la pression des circonstances, et pour éviter que de nombreux commerçants fussent jetés à la rue, leur fonds une fois vendu, du fait du non paiement des billets, édicter de nombreuses lois d'exception, portant précisément atteinte au régime institué soit par le Code, soit par la loi de 1909.

On peut diviser ces lois en deux catégories ; tout d'abord une première série de lois à durée temporaire, et ayant simplement pour but d'accorder des délais, on peut maintenant

les appeler le régime transitoire ; une seconde série de lois réglant définitivement la question, et accordant à la fois des délais et, s'il y a lieu, une réduction sur le prix du fonds de commerce ; bref, aménageant une fois pour toutes la dette des débiteurs des billets de fonds, et que l'on peut appeler le régime définitif ! (à ce jour).

Cette deuxième partie sera donc divisée en trois titres ; dans un titre premier, nous examinerons la situation des débiteurs et des créanciers avant la promulgation des lois d'exception, et nous démontrerons que ce régime ne pouvait plus s'appliquer vu les circonstances économiques nouvelles.

Dans un titre II, nous examinerons la première série des lois d'exception, que nous avons qualifiée plus haut de régime transitoire. Dans un titre III, nous nous occuperons enfin de ce nous avons appelé le régime définitif, réglant à ce jour le statut des billets de fonds.

TITRE I

Le statut légal des billets de fonds avant la promulgation des lois d'exception, et son insuffisance à résoudre les problèmes posés par la crise économique actuelle.

Jusqu'à la promulgation de la loi du 5 juillet 1933, les ventes de fonds de commerce (et par conséquent les billets de fonds) étaient régies par diverses lois, dont la principale est la loi du 17 mars 1909. Cette loi a institué diverses actions tant au profit du vendeur d'un fonds non payé (et du tiers porteur qui lui est assimilé quand il est subrogé au privilège de vendeur), que de l'acheteur lorsqu'il avait été trompé. Nous examinerons, dans un premier chapitre, le recours donné au vendeur ou au tiers porteur non payé, dans un deuxième chapitre, nous nous occuperons des moyens de défense donnés à l'acheteur lésé pour obtenir réparation ; enfin, dans un troisième chapitre, nous démontrerons, après avoir cité quelques exemples de situations dramatiques occasionnées par l'application de la loi de 1909, du fait du non paiement des billets dû à la crise, la nécessité d'une intervention législative.

CHAPITRE I

Les recours donnés au vendeur ou au tiers porteur non payés

Ces recours ont été prévus et organisés par la loi du 17 mars 1909, qui a institué également le nantissement des fonds de commerce. Il y aurait certes beaucoup à dire si nous voulions commenter cette loi ; telle n'est cependant point notre intention, notre seul but étant de voir les armes données au vendeur non payé soit par la loi de 1909, soit par la législation alors existante. Nous laisserons donc de côté tout ce qui concerne le nantissement des fonds. Nous ne nous occuperons point également des conditions d'existence et de validité, ainsi que de l'étendue de l'inscription du privilège du vendeur (1).

Pour la commodité des explications, nous nous poserons les deux questions suivantes :

1° Quel est le recours du vendeur non payé (ou du tiers porteur à qui il a cédé sa créance), le privilège de vendeur étant régulièrement inscrit ;

2° Quel est le recours du vendeur (ou du tiers porteur), le privilège de vendeur n'étant pas inscrit.

L'hypothèse est donc celle-ci : une vente de fonds de commerce a eu lieu et les parties en présence se sont conformées à toutes les formalités prescrites par la loi du 17 mars 1909 ; une fois la vente faite, l'acheteur après avoir payé la

(1) De nombreux ouvrages ont paru, traitant d'une façon très complète et très détaillée les dispositions de la loi de 1909, qu'il nous soit permis de citer Cendrier : Le fonds de commerce ; Montier et Faucon : De la vente et du nantissement des fonds de commerce

somme stipulée payable au comptant, et être entré en possession du fonds, après avoir même payé quelques billets de fonds souscrits par lui, cesse tout à coup ses paiements pour une cause ou pour une autre.

Le recours du vendeur (et du tiers porteur) va différer suivant que le privilège de vendeur a été régulièrement inscrit ou non.

Ce premier chapitre sera donc divisé en deux sections : le recours du vendeur et du tiers porteur non payé en cas d'inscription de privilège de vendeur ; le recours du vendeur et du tiers porteur non payés en cas de non existence de privilège de vendeur.

SECTION 1. — LE RECOURS DU VENDEUR ET DU TIERS PORTEUR NON PAYÉS EN CAS D'INSCRIPTION ET D'EXISTENCE RÉGULIÈRE DU PRIVILÈGE DE VENDEUR

Nous nous occuperons d'abord du recours du vendeur, ensuite de celui du tiers porteur.

§ 1. — Le recours du vendeur

Deux actions sont ouvertes au vendeur non payé ayant son privilège régulièrement inscrit :

I. — L'ACTION RÉGULATOIRE PRÉVUE PAR L'ART. 2 DE LA LOI DU 17 MARS 1909. — Cette action prévoit la possibilité pour un vendeur non payé de reprendre son fonds entre les mains d'un acquéreur même de bonne foi, quoique s'agissant de choses mobilières pour lesquelles, si l'on suivait les principes du droit commun, la seule possession vaudrait titre (Art. 2279 Code Civil).

Le cas prévu pour l'exercice de l'action régulatoire est le suivant : un vendeur ayant vendu son fonds à crédit à un acheteur, et ayant eu la précaution de faire inscrire son privilège de vendeur au greffe du Tribunal de Commerce, apprend que cet acheteur a revendu ce fonds à un tiers. Il peut, s'il le désire, faire déclarer résolue la vente intervenue entre son acheteur et le tiers, et reprendre le fonds.

Cette hypothèse se produit assez rarement, étant donné que, principalement en période de crise, il est rare qu'un

possesseur de fonds puisse ainsi se défaire à l'insu du vendeur de son fonds, et en second lieu, les acheteurs qui sont méfiants se renseignent au greffe avant d'acheter, et lorsqu'ils constatent l'existence d'une inscription de privilège de vendeur, ils ne traitent pas sans l'accord du précédent vendeur du fonds. Enfin, en période de crise, la reprise d'un fonds n'est souvent pas une bonne affaire.

C'est pourquoi nous ne ferons qu'indiquer très brièvement les conditions d'existence, les conditions d'exercice, les conséquences et la procédure de l'action résolutoire.

1) *Conditions d'existence :*

a) *Conditions de fonds.* — Il faut qu'il s'agisse nécessairement d'une vente de fonds, à l'exclusion des mises en société, apports en gérance, échanges, etc...

b) *Conditions de forme.* — Ce sont toutes celles qui sont nécessaires pour l'inscription du privilège de vendeur, à savoir : la nécessité d'un acte écrit, notarié ou sous-seings privés, et enregistré ; la nécessité d'une inscription de privilège (délai 15 jours de la signature de l'acte de vente) ; la nécessité de réserver expressément son action résolutoire, soit par une inscription spéciale faite dans les mêmes conditions que le privilège de vendeur, soit par une réserve expresse y faisant mention introduite dans l'inscription du privilège de vendeur elle-même.

2) *Conditions d'exercice.* — Un délai d'un mois est accordé pour permettre soit au débiteur, soit à tout tiers intéressé, d'y mettre fin en réglant la dette. Deux hypothèses sont possibles, ou le débiteur est consentant à l'exercice de l'action et alors c'est la résolution conventionnelle ou amiable, ou le débiteur n'est pas consentant et alors c'est la résolution judiciaire.

3) *Conséquences de la résolution.* — Du fait de la résolution, les conséquences suivantes se produisent :

a) *Reprise du fonds,* qui comprend tous les éléments du fonds, même ceux sur qui l'inscription de privilège n'avait pas porté, à l'exclusion des éléments nouveaux inclus par l'acheteur depuis l'achat du fonds.

b) *Restitution des sommes reçues* par le vendeur, non pas

dans leur intégralité, mais après inventaire du matériel et des marchandises, montants desquels on déduira la somme inscrite au titre de privilège du vendeur ; le vendeur ne restituant que la différence.

c) *Résolution des droits réels conférés par l'acheteur sur le fonds de commerce.* — Le fonds revient au vendeur franc et quitte de toutes charges.

4) *Procédure de l'action en résolution.* — Le vendeur voulant exercer son action doit faire une notification par acte d'huissier aux créanciers inscrits pour les prévenir de sa demande. La demande se fait par voie d'assignation délivrée au débiteur devant le Tribunal de Commerce où l'inscription de vendeur est prise. La notification aux créanciers porte en tête la copie de l'assignation, et doit être signifiée au domicile élu dans l'inscription au greffe.

Un délai d'un mois doit s'écouler avant que le tribunal saisi statue, ce délai étant prévu pour permettre aux créanciers d'intervenir, et une fois la résolution prononcée, assister aux opérations d'expertise pour la reprise afin que celle-ci ne soit pas faite en fraude de leurs droits.

II. — L'ACTION EN RÉALISATION DE GAGE. — C'est l'action la plus couramment employée par un vendeur non payé, elle offre en effet l'avantage de ne pas obliger le vendeur à reprendre un fonds qui a pu être négligé pendant son absence, et surtout à ne pas décaisser une certaine somme d'argent. Le fonds est vendu aux enchères, le vendeur ayant son privilège inscrit en premier primant tous les autres créanciers inscrits ou non, est presque certain de toucher quelque chose.

1) *Conditions d'existence.* — Ce sont les mêmes que celles relatives à l'action résolutoire, c'est-à-dire qu'il faut qu'il s'agisse d'une vente de fonds, et qu'en second lieu, le privilège de vendeur soit valablement inscrit ; il va sans dire que la réserve expresse de l'action résolutoire n'est pas nécessaire.

2) *Conditions d'exercice.* — La simple inscription de privilège de vendeur suffit, il n'est pas nécessaire de prendre jugement préalablement pour que la vente soit ordonnée, ni de justifier d'un titre exécutoire. La faillite ou la liquidation judiciaire n'arrêtent pas cette procédure, et le vendeur non

payé peut obtenir la vente de fonds postérieurement à un jugement déclaratif de faillite. Le vendeur devra être payé de l'intégralité de la somme portée dans son inscription, et non en monnaie de dividende.

3) *Procédure.* — Cette action est prévue par l'article 16 de la loi du 17 mars 1909. « Le vendeur et le créancier gagiste inscrits sur un fonds de commerce peuvent également, même en vertu de titres sous seings privés, faire ordonner la vente du fonds qui constitue leur gage huit jours après sommation de payer faite au débiteur et au tiers détenteur du fonds, s'il y a lieu, demeurée infructueuse. »

Il faut donc, *en premier lieu*, une sommation de payer faite au débiteur ou au tiers détenteur du fonds. Si un délai de huit jours s'est écoulé sans que le paiement ait été effectué, on assigne devant le Tribunal de Commerce dans le ressort duquel le fonds est exploité. Généralement, on procède par un seul et même acte, qui est la sommation avec assignation en vente de fonds, et on observe un délai de 15 jours entre la sommation et la date d'ajournement, le débiteur pouvant en effet entamer une procédure de purge pendant un délai de 15 jours.

Le tribunal saisi par voie d'assignation doit statuer d'urgence, c'est-à-dire soit sur le siège, soit en délibéré immédiat ayant lieu quelques jours après la date d'ajournement. Les assignations en vente de fonds sont dispensées du rôle. Aucun délai ne peut être accordé au débiteur pour se libérer, sauf du consentement du poursuivant. Le Tribunal de Commerce doit statuer dans la quinzaine de la première audience (1).

Le jugement ordonnant la vente de fonds :

a) Nomme, s'il y a lieu, un administrateur provisoire au fonds ;

b) Fixe les mises à prix, qui peuvent être séparées pour chaque élément du fonds ou uniques pour le fonds en entier ;

c) Fixe le délai dans lequel la vente doit s'effectuer ; habituellement c'est dans les six mois du prononcé du jugement.

d) Fixe les conditions de l'adjudication, et notamment les conditions du paiement du prix qui peut être fixé payable

(1) A Paris, le Tribunal de Commerce observe rarement ce délai, étant donné l'encombrement du rôle.

entièrement comptant ou partiellement comptant, le restant à terme. Le Tribunal, de plus, décrète généralement que les mises à prix pourront être indéfiniment baissées sur le prix d'adjudication fixé primitivement, ceci pour éviter qu'au cas où le fonds ne trouve point d'acquéreur au prix fixé, on ne soit pas obligé de revenir devant lui pour obtenir une diminution dans le montant de la mise à prix.

e) Désigne l'officier public qui sera chargé de la vente, et qui sera, suivant la consistance du fonds, soit un notaire, soit un commissaire-priseur (cette deuxième catégorie est très rare, car il y a peu de fonds où les éléments incorporels ne soient prépondérants). (A Paris, généralement, le Tribunal ne désigne pas le notaire qui va procéder à la vente, mais commet la Chambre des Notaires qui désigne ensuite un de ses membres) ;

f) Règle la publicité extraordinaire, appositions d'affiches, annonces, etc...

Particularités du jugement. — Le jugement ordonnant la vente de fonds bénéficie de l'exécution provisoire, c'est-à-dire qu'il est exécutoire sur minute et même avant enregistrement. Cependant, la formalité principale qui est l'adjudication ne peut être faite avant l'établissement de la minute.

Au cas où le jugement est rendu par défaut (la loi de 1909 ayant supprimé l'opposition), une seule voie de recours est possible : l'appel.

Celui-ci doit être fait dans la quinzaine de la signification du jugement. Le délai n'est pas franc et s'augmente en raison des distances.

Il est suspensif d'exécution. La Cour doit statuer dans le mois, l'arrêt est exécutoire sur minute.

Le pourvoi en cassation est possible.

4) *Distribution du prix.* — S'il n'y a pas d'autres créanciers inscrits, ou s'il ne se révèle pas sur l'adjudication de créanciers opposants, le tribunal peut autoriser le poursuivant à toucher le prix directement sur une seule quittance des mains de l'adjudicataire ou de celles de l'officier public ayant procédé à la vente.

Dans le cas contraire, on doit procéder à la distribution du prix du fonds. La répartition peut se faire soit à l'amiable.

soit par voie de contribution, soit par la procédure de faillite ou de liquidation judiciaire. Nous n'entrerons pas dans les détails de ces diverses distributions, ce qui doit être retenu c'est le souci extrême qu'a eu la loi de 1909 d'« activer » la procédure en réalisation de gage pour non paiement du prix, le privilège de vendeur étant inscrit.

§ 2. — Le recours du tiers porteur

La plupart du temps, le tiers porteur est subrogé par le vendeur dans son privilège, c'est d'ailleurs une condition en l'absence de laquelle le tiers porteur n'escompterait pas les billets de fonds qui lui sont proposés.

Quel est donc son recours dans ce cas ? Il y a tout d'abord un point certain, il ne peut exercer l'action résolutoire à la place du vendeur, l'action résolutoire prévue par la loi de 1909 se basant, en effet, sur l'article 1654 du Code Civil qui dit que : « Si l'acheteur ne paye pas le prix, *le vendeur* peut demander la résolution de la vente », et ne dit pas le vendeur ou ses ayants droits pourront demander la résolution de la vente, ce qui exclut le tiers porteur.

En second lieu, le tiers porteur non payé peut utiliser la procédure en réalisation de gage, qui se déroulera exactement comme quand il s'agissait du vendeur non payé, avec cette seule différence que la procédure sera entièrement conduite par ce tiers porteur sans que le vendeur ait à intervenir. Ceci résulte formellement d'un jugement du Tribunal de Commerce de la Seine, en date du 3 novembre 1911, *Gaz. Palais*, 9 février 1912, et se comprend très facilement, car si le tiers porteur ne pouvait agir ainsi, il n'aurait aucun avantage à être subrogé dans le privilège de vendeur.

Nous renvoyons pour la procédure à intenter, ainsi que pour l'exercice de l'action, aux développements qui ont été donnés plus haut au sujet de l'action du vendeur.

SECTION II. — LE RECOURS DU VENDEUR ET DU TIERS
PORTEUR NON PAYÉS EN CAS DE NON EXISTENCE
OU DE PÉREMPTION DE L'INSCRIPTION DE PRIVILÈGE
DE VENDEUR

§ 1. — Recours du vendeur

Nous envisageons ici le cas où un vendeur négligent a omis de faire inscrire son inscription de privilège, soit qu'il n'ait pas requis l'inscription dans les 15 jours de la vente, soit pour toute autre cause ; et aussi le cas où un vendeur négligent a omis de renouveler son inscription échue. D'après l'article 28 de la loi du 17 mars 1909, ce délai était de 5 ans, il a été porté de 5 à 10 ans par la loi du 29 avril 1926, art. 18. Si un vendeur omet de renouveler cette inscription, il est considéré comme n'ayant plus de privilège. Examinons maintenant les recours qu'il a à sa disposition :

I. — L'ACTION EN RÉOLUTION DE LA VENTE. — Il semblerait qu'en cas de non inscription du privilège de vendeur, ou en cas de péremption de celle-ci, le vendeur non payé ne puisse exercer l'action résolutoire. Cependant, au cas où cette dernière ne pourrait être intentée, soit pour défaut de réserve dans l'inscription, soit par extinction de celle-ci, parce que périmée, le vendeur ne se trouve désarmé que vis-à-vis des créanciers inscrits et des sous-acquéreurs de bonne foi, mais non dans ses rapports avec l'acheteur ou avec ses héritiers.

Il a été jugé dans une espèce qu'un vendeur qui avait tardivement inscrit son privilège, mais qui néanmoins avait obtenu la résolution de la vente, ne pouvait compenser la valeur des marchandises et du matériel évalué selon experts avec sa créance (ce qu'il aurait pu faire si sa créance avait été privilégiée), et qu'il était responsable vis-à-vis des tiers et notamment des créanciers inscrits tant du prix des marchandises que de celui du matériel (Tribunal de Commerce de Marseille, 21 janvier 1910, *Bulletin de la Chambre de Commerce de Marseille*, mai 1910, *Recueil de Marseille*, 1910, 1.142). L'exercice de l'action résolutoire est donc presque impossible en cas de non inscription du privilège de vendeur.

II. — LA POURSUITE EN RÉALISATION DU GAGE. — Pour pouvoir obtenir un jugement tendant à la vente du fonds, il ne suffit pas dans le cas présent de produire un acte, même sous seings privés, comme quand il s'agissait d'une inscription de vendeur régulièrement inscrite ; il faut tout d'abord avoir un titre, un jugement, et assigner au principal en paiement, et accessoirement en vente de fonds. La créance pour laquelle on assigne doit se rattacher à l'exploitation du fonds.

Cette procédure est prévue par l'article 18 de la loi du 17 mars 1909 qui dit que : « Le Tribunal de Commerce saisi d'une demande en paiement d'une créance se rattachant à l'exploitation d'un fonds de commerce peut, s'il prononce une condamnation et si le créancier le requiert, ordonner par le même jugement la vente du fonds. Il statue dans les termes des paragraphes 5 et 6 de l'article 15 ci-dessus et fixe le délai après lequel, à défaut de paiement, la vente pourra être poursuivie ».

Le Tribunal peut donc, du fait de cet article, accorder un délai à l'acquéreur pour se libérer, et ce n'est qu'au cas où le paiement n'aurait pas lieu à l'expiration de la date fixée que la vente du fonds pourra être poursuivie. On voit que la situation diffère de celle dans laquelle le Tribunal de Commerce, saisi d'une demande en vente de fonds par un vendeur ou un tiers porteur régulièrement inscrits, ne peut accorder aucun délai de paiement.

De plus, le Tribunal en ordonnant la vente ne pourra point prononcer l'attribution du prix au créancier poursuivant, même si nous nous trouvons dans le cas prévu par le paragraphe 7 de l'article 15 (conditions examinées plus haut) ; une répartition soit amiable, soit judiciaire, soit par voie de la procédure de faillite ou de liquidation judiciaire devra être faite, et le vendeur dont le privilège n'est pas inscrit ne pourra point passer avant tous les autres créanciers, il devra passer après les créanciers nantis et il sera payé sur le reliquat des sommes produites par la vente, au prorata, en tenant compte de la créance des autres créanciers privilégiés.

Enfin, la faillite et la liquidation judiciaire suspendent toute procédure, et toute procédure engagée est de plein droit arrêtée du fait du changement d'état du débiteur.

§ 2. — Le recours du tiers-porteur

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, il est extrêmement rare qu'un tiers porteur escompte des billets sans être subrogé dans le privilège de vendeur, cependant la situation d'un tiers porteur n'ayant pas de privilège est possible si celui-ci a négligé de renouveler l'inscription, la durée de 10 années étant écoulée depuis la prise de l'inscription primitive.

Dans ce cas, le tiers porteur ne peut évidemment pas bénéficier de l'action résolutoire qui lui était interdite même quand son privilège était régulièrement inscrit ; il n'a plus que le recours en réalisation de gage entamé à la poursuite d'un créancier non inscrit, et qui comporte les mêmes observations que le recours donné au vendeur dont le privilège n'est pas inscrit ou est périmé. Nous n'insisterons donc pas davantage là-dessus, renvoyant à ce qui a été dit au paragraphe précédent. D'ailleurs, cette situation est, sinon inexistante, du moins tout à fait exceptionnelle dans la pratique.

CHAPITRE II

**Les moyens de défense donnés à l'acheteur lésé
pour obtenir réparation**

Cette matière est régie par le droit commun des contrats, art. 1134 Code Civil, qui stipule que : « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou pour les causes que la loi autorise », et qui sont : art. 1108 Code Civil : « Le consentement de la partie qui s'oblige ; sa capacité de contracter ; un objet certain qui forme la matière de l'engagement ; une cause licite dans l'obligation ».

Laissons de côté les trois dernières conditions qui ne sauraient nous intéresser ici, pour ne nous occuper que des vices de consentement qui forment tantôt une cause de nullité de la convention, et tantôt une cause de réduction de prix. Dans une première section, nous nous occuperons des causes entraînant la nullité de l'acte de vente ; dans une deuxième section, nous envisagerons dans quels cas l'acheteur peut avoir droit à une réduction de prix ; enfin dans une troisième section, nous verrons les cas où l'acheteur, sans avoir le droit de se dérober à ses obligations, peut néanmoins obtenir des délais pour se libérer de sa dette.

SECTION I. — CAUSES DE NULLITÉ DE LA VENTE

§ 1. — L'erreur

Pour que l'erreur soit un motif de nullité du contrat, il faut qu'elle porte sur une des qualités substantielles de l'objet de

la vente, qualité tellement substantielle que sans elle l'acheteur n'aurait pas traité. Peut être considéré comme qualité substantielle dans la vente d'un fonds de commerce : la *clientèle* ; il a été jugé que son inexistence absolue ou le refus d'un vendeur de faire connaître une partie de sa clientèle à son acquéreur entraînait la nullité de la vente aux torts et griefs du vendeur. (Coulommiers, 3 mai 1912, rapporté à la *Gazette du Palais*, 11 juin 1912 ; Paris, 8 nov. 1899, D. P. 1900, 2.211).

Le droit au bail. — S'il y a erreur sur le local, ou erreur sur l'existence du droit au bail, si par exemple on annonce un bail de 5.000 francs et qu'il soit en réalité de 8.000, la nullité peut être prononcée. Il a été jugé que lorsque le vendeur ne possède et ne peut transmettre aucun droit au bail, la vente est nulle et inexistante. (Nancy, 13 nov. 1912, Rec. Marseille, 1912, p. 206).

§ 2. — Le dol principal

N'est une cause de nullité de la vente que lorsque les manœuvres pratiquées par l'une des parties sont telles qu'il est évident que sans ces manœuvres, l'autre partie n'aurait pas contracté.

Peut être considéré comme dol entraînant la nullité dans une vente de fonds de commerce, le fait que le fonds que l'on vend est destiné à être exproprié sous peu, circonstance qu'on a cachée à l'acquéreur ; le fait de laisser ignorer qu'un procès est pendant entre le propriétaire de l'immeuble et un locataire demandant que le fonds soit fermé ; le fait de dissimuler l'existence d'un procès en antériorité ou en déchéance d'un brevet vendu avec le fonds de commerce (1).

(1) N'est pas une cause de dol, et par conséquent de nullité de la vente, la dissimulation du prix lors de la signature du compromis, ce qui a forcé l'acquéreur à signer par la suite l'acte de vente. Voir en ce sens Cour d'Appel de Paris, 6^e Chambre, Audience du 22 novembre 1935. (Aff. Epoux Deleris c/ Dames Bathe et Petit), *Gaz. Trib.* du 16 décembre 1935. « Ne constitue pas des manœuvres frauduleuses permettant l'annulation de la vente d'un fonds de commerce, la dissimulation lors du compromis, d'une partie du prix, ce qui, d'après les acquéreurs, aurait eu pour conséquence l'obligation pour eux d'acheter définitivement, sous peine de perdre la somme antérieurement versée de la main à la main. En commettant la dissimulation de prix, les acquéreurs ont agi dans leur seul intérêt, et s'ils se sont crus ultérieurement obligés de signer l'acte définitif de vente, ils ont été simplement victimes de leurs agissements personnels et non d'un dol.

N'est donc une cause de nullité de la vente qu'un dol principal, le dol incident ne l'étant pas, nous nous en occuperons quand nous arriverons aux cas dans lesquels l'acheteur peut obtenir une réduction de prix. La réalité et la gravité des faits desquels résulte le dol étant d'ailleurs laissées à l'entière appréciation des juges du fonds.

De plus, une convention ne peut être annulée pour dol qu'autant qu'il est justifié de manœuvres frauduleuses antérieures ou concomitantes à l'acte et ayant eu avec cet acte une relation directe (Toulouse, 30 janvier 1893, D. P. 91.1.556).

SECTION II. — CAS DANS LESQUELS L'ACQUÉREUR PEUT DEMANDER UNE RÉDUCTION DE PRIX

On peut citer :

§ 1. — L'erreur

Quand elle ne porte pas sur les qualités substantielles de l'objet acheté : ainsi un acte qualifié bail par les parties, et renfermant des clauses incompatibles avec la nature de ce contrat mais essentielles à un contrat de vente, a pu être considéré comme un véritable acte de vente (Civil Req., 3 décembre 1832).

§ 2. — La violence

Si elle est exercée contre celui qui a contracté l'obligation, et à condition que son caractère soit assez marqué pour faire impression sur une personne raisonnable, est une cause de nullité. Dans le cas contraire, elle ouvre seulement l'accès à une action en réduction. Mais dans les ventes de fonds de commerce, on conçoit difficilement le cas d'un acheteur ayant acheté son fonds sous le coup de la violence. Quand on achète, c'est qu'on le veut bien.

§ 3. — Le dol incident

Le dol incident est une cause permettant de demander une réduction de prix. Un cas se produit souvent en ce qui concerne les ventes de fonds de commerce : c'est l'exagération des bénéfices.

La jurisprudence admettait que le vendeur ne doit point à son acquéreur, en dehors d'une clause formelle, la garantie des bénéfices, ni celle du chiffre d'affaires; bien plus, la loi admettait que le vendeur puisse faire « mousser » son affaire pour la vendre, c'est à l'acheteur à bien se renseigner avant d'acheter, et il ne doit s'en prendre qu'à lui-même s'il a imprudemment traité en ne vérifiant pas auparavant les chiffres énoncés par le vendeur. L'acheteur n'a droit à une réduction qu'au cas où le vendeur lui a garanti le chiffre d'affaires dans l'acte de vente, comme cela se produit souvent dans les ventes de fonds de boulangerie (1).

Donc, s'il n'y a aucune manœuvre dolosive de la part du vendeur, pas d'action en réduction; mais si le vendeur s'est livré à des manœuvres dans le but de faire croire à son acheteur que le chiffre d'affaires exagéré qu'il lui a annoncé était bien fait dans le fonds, une action en réduction est alors ouverte, mais en vertu de l'article 1116 du Code Civil. Comme le dol ne se présume pas et doit être prouvé, il sera très difficile à l'acheteur de faire cette preuve et il obtiendra très difficilement la réduction demandée.

§ 4. — La lésion

Suivant le droit commun, la lésion ne vicie les conventions que dans certains contrats ou à l'égard de certaines personnes, et est alors seulement une cause de nullité. Les ventes mobilières faites par des personnes majeures ne rentrant point dans ces catégories, aucune action, ni en réduction de prix, ni en nullité de la vente, n'est ouverte de ce fait.

§ 5. — Le vice caché

A condition que l'acheteur n'ait pas connu le vice au moment de la vente.

Il semble qu'il y ait un revirement de la jurisprudence en

(1) Voir en ce sens jugement du Tribunal de Commerce de Lisieux du 9 novembre 1934, Aff. Gaulier c/ Michel : « L'exagération des bénéfices alors que le contrat de vente d'un fonds de commerce ne porte aucune garantie de bénéfices ou de chiffres d'affaires, ne saurait constituer le dol incident de nature à entraîner une réduction de prix, alors que l'acquéreur a été à même de vérifier les assertions des vendeurs, de se renseigner, et qu'aucune manœuvre n'a été employée pour déterminer son consentement ».

ce qui concerne l'application de l'art. 1641 du Code Civil pour les ventes de fonds de commerce, et par laquelle on reviendrait au droit commun en matière de vente.

Un arrêt de la Cour de Cassation du 17 octobre 1928 (Ch. des Requêtes), *Gaz. Trib.* du 15 nov. 1928, déclare que l'acheteur a droit à une réduction sur le prix de la vente en raison du vice caché (1).

SECTION III. — CAS DANS LESQUELS L'ACHETEUR PEUT OBTENIR DES DÉLAIS AU PAIEMENT DE SA DETTE

Nous envisageons, avec cette troisième section, le cas où un acheteur ne se prétend pas lésé et ne veut point actionner son vendeur en nullité de la vente ou en diminution du prix; mais se trouvant dans l'impossibilité momentanée de payer, demande à son vendeur de bien vouloir lui accorder des délais pour se libérer.

Si l'accord se fait amiablement, aucune difficulté, les parties en présence ont toute liberté pour aménager à leur commune convenance le montant de la dette. Mais si l'accord ne se fait pas, il s'agit de savoir dans quelles conditions le tribunal saisi d'une demande en vente de fonds peut surseoir à cette vente et accorder des délais au débiteur malheureux.

Le droit commun de l'article 1244 Code Civil, § 2, permet aux juges, en considération de la position du débiteur et en usant de ce pouvoir avec la plus grande réserve, d'accorder des délais modérés pour le paiement et de surseoir à l'exécution des poursuites, toutes choses demeurant en l'état.

En ce qui concerne les ventes de fonds de commerce, nous avons vu précédemment que ce pouvoir était enlevé au juge toutes les fois qu'un vendeur ayant son privilège régulièrement inscrit, ou qu'un tiers étant régulièrement subrogé dans celui-ci, assignait en vente de fonds; le juge n'avait alors aucun pouvoir pour accorder des délais.

Cette faculté ne lui est donc laissée qu'à condition que le vendeur ou le tiers-porteur non payé qui assignent, le fassent

(1) « Constitue un vice caché, l'invasion généralisée de punaises, dans un immeuble dépendant d'un fonds d'hôtel-restaurant, et justifie l'action en réduction du prix de la vente intentée par l'acheteur contre le vendeur ». (*Aff. Bonnetterre c/ Laisné*).

sans aucun privilège inscrit. Alors, conformément à l'article 18 de la loi du 17 mars 1909, le juge peut, saisi d'une demande en vente de fonds, fixer le délai après lequel, à défaut de paiement, la vente pourra être poursuivie. Ce cas est donc le seul donnant au juge la faculté d'accorder des délais.

Il est cependant empêché de le faire, même dans cette hypothèse, lorsque le crédit a été mobilisé par la souscription de billets de fonds, les articles 157 et 187 du Code de Commerce s'opposant à ce que tout délai puisse être accordé.

On voit donc que si l'acquéreur d'un fonds de commerce veut obtenir des délais pour le paiement de sa dette, même si le juge trouvant sa situation intéressante veut le favoriser, il ne le peut pas, le pouvoir accordé par le droit commun (art. 1244 Code Civil) étant battu en brèche par le Code de Commerce et par la loi du 17 mars 1909.

CHAPITRE III

Insuffisance du régime de protection de l'acheteur d'après la législation existante. — Enoncé de quelques cas et de quelques exemples dus à la crise économique et démontrant la nécessité de l'intervention législative.

Voici d'après les deux chapitres précédents quel était, brièvement résumé, l'état de la législation concernant vendeurs et acheteurs de fonds de commerce. On se rendra facilement compte que cette législation était *entièrement* en faveur du vendeur du fonds ; celui-ci, lorsqu'il avait régulièrement fait inscrire son privilège de vendeur, et c'était le cas dans la presque unanimité des ventes, car on ne concevrait pas plausiblement un vendeur à qui la loi donne une garantie supplémentaire et qui n'en use pas, pouvait à son gré, et dès que le débiteur ne s'acquittait pas du montant d'un seul billet, demander la vente du fonds. Cette prérogative était aggravée du fait que les vendeurs dans la plupart des ventes, faisaient insérer dans l'acte de vente une clause qui devenait pour ainsi dire une « clause de style » et par laquelle « en cas de non paiement à son échéance de l'un seul des billets souscrits, et nonobstant les délais de paiement accordés, tout ce que l'acheteur resterait devoir au vendeur deviendrait de plein droit et en totalité exigible ». De plus, en vertu de la loi du 17 mars 1909, en cas de diminution de garanties telles que revente du fonds de commerce, résiliation du bail, achat de l'immeuble par le débiteur, mise en société, mise en gérance, transfert à une autre adresse, expropriation, destruction par incendie, cessation de commerce pour quelque cause que ce soit, etc... tout ce qui reste

dû devient immédiatement exigible. D'ailleurs, les vendeurs pour plus de sécurité, ne manquaient pas de répéter ces cas d'exigibilité immédiate dans l'acte de vente.

Du côté de l'acheteur, nous avons examiné les causes de nullité de la vente, à savoir l'erreur et le dol principal, ces causes sont fort peu importantes, notamment par la difficulté de faire la preuve dans la plupart des cas. Quant aux cas où l'acquéreur peut demander une réduction de prix, les chances d'aboutir étaient le plus souvent des plus problématiques.

Enfin, en supposant qu'un acheteur qui ne peut arguer d'aucune des causes permettant l'annulation de la vente ou la réduction du prix, se trouve momentanément gêné pour payer un de ses billets, il ne peut, s'il est assigné en vente de fonds, obtenir des délais que si celui qui le poursuit n'a pas pris sur le fonds une inscription de privilège de vendeur. S'il n'y a pas d'inscription de privilège de prise, aucun délai ne peut être non plus accordé au cas où l'acheteur a signé pour le crédit qui lui est accordé des billets de fonds, les articles 157 et 187 du Code de Commerce s'y opposant. Il ne restait plus donc que les cas suivants où le juge pouvait se montrer humain et accorder des délais : Si le titre à ordre, en vertu duquel la vente était poursuivie, n'avait pas le caractère d'effet de commerce, l'article 1244 Code Civil pouvait alors s'appliquer (à condition qu'une inscription de privilège n'existât pas, naturellement) (1). Tel était le cas également lorsque la vente était poursuivie en vertu d'une grosse notariée (2).

Le cas où des délais pouvaient être accordés étaient donc extrêmement limités, et on pouvait dire étant donné les précautions prises par les vendeurs, inexistants. Cette législation se maintint de 1909 à 1932, la situation étant supportable pour les acheteurs de fonds : avant 1919, parce que les fonds étaient à cette époque vendus un prix raisonnable, et en rapport non pas aux prévisions futures mais aux résul-

(1) Voir en ce sens Req. 20 décembre 1842, J. G. Obligations, Page 1782. « La prohibition faite aux juges d'accorder des délais ne s'applique pas aux autres engagements commerciaux ».

(2) Voir en ce sens Arrêt de la Cour de Colmar du 29 juillet 1850, D. P. 52.2.238. Alger, 17 février 1864, D. P. 64.5.276. Req. 8 nov. 1892. D. P. 93.1.339.

tats produits réellement par l'entreprise ; après 1919, et quoi qu'un vent de folie souflât, occasionnant la hausse déraisonnable des prix, parce que l'état des affaires était très florissant et que, devant un chiffre d'affaires perpétuellement en hausse, les acheteurs n'éprouvaient aucune difficulté pour payer leurs billets. De plus, ils avaient la ressource, lorsqu'ils ne pouvaient point effectuer régulièrement leurs paiements ou se rendaient compte que l'exploitation du fonds n'était pas suffisamment rémunératrice pour le prix payé, de remettre le fonds en vente, et ils en trouvaient immédiatement un prix supérieur à celui qu'ils l'avaient payé.

La situation changea avec la crise qui survint d'autant plus brutale qu'elle avait été tardive. Non seulement les entreprises peu solides furent éprouvées, mais même les maisons qui avaient déjà subi l'épreuve du temps, en essuyèrent le contre-coup et chancelèrent sur leurs bases.

Le législateur de 1909 qui n'avait évidemment pas prévu cet état de choses dans sa loi, mettait les acheteurs entièrement à la discrétion des vendeurs, et même plus, il mettait le vendeur et le tiers porteur dans l'obligation d'intenter des poursuites et de faire de la procédure, sous peine de perdre leur privilège.

Le résultat fut le suivant : les fonds qui avaient été achetés très cher se vendaient, lorsqu'un jugement de vente de fonds intervenait, presque rien, et c'était généralement le vendeur non payé qui le rachetait à bon compte. On voyait donc le fait suivant : des acheteurs qui avaient payé des sommes considérables sur leur fonds, les perdre intégralement, se voir enlever le fonds, et être encore redevables vis-à-vis du vendeur ou du tiers porteur de la différence entre leur prix d'achat et le prix de réalisation du fonds auquel on ajoutait les sommes payées par eux ; différences représentant souvent des sommes considérables.

Le nombre des exemples qu'on pourrait citer à l'appui de ce qui a été dit ci-dessus est innombrable, on peut dire que c'est le cas de tous les commerçants qui ont acheté leurs fonds à partir de 1928 ; ceux qui les avaient achetés auparavant avaient eu encore quelques années de prospérité pour les dédommager de leur prix d'achat, mais ceux qui traitèrent à partir de 1928, en croyant que le malaise commercial qui

pointait à l'horizon ne serait que passer, n'eurent aucune compensation, ils payèrent leur fonds très cher et ils ne purent nullement bénéficier du courant d'affaires du temps de la prospérité.

Nous ne saurions citer tout au long les exemples souvent tragiques engendrés par cet état de choses, un ouvrage qui y serait consacré tout entier n'y suffirait pas, qu'il nous soit permis toutefois d'en mentionner quelques-uns :

Faubourg Montmartre, M. A... achète à M. L... un fonds de commerce 880.000 francs. M. A... fait des paiements à raison de 600.000 francs. Ne pouvant plus payer, le Tribunal de Commerce, puis la Cour, condamnent ce commerçant, ancien combattant et père de trois enfants, à la vente du fonds aux enchères, la demande ayant été faite à la requête d'un tiers porteur et aucun délai ne pouvait être accordé. Le fonds fut adjugé 120.000 francs. Le commerçant en question doit encore, avec les intérêts et les frais, 160.000 francs, pour lesquels il peut être poursuivi sur ses autres biens.

(Exemple cité au Sénat, le 20 juin 1933, par M. Strauss).

Un restaurant de première catégorie est acheté 1.800.000 francs. La somme de 850.000 francs est payée comptant, et l'acheteur paie sur les billets souscrits par lui, 205.000 francs; de plus il fait 150.000 francs de travaux, paie 80.000 francs de commission à l'intermédiaire, et 216.000 francs au fisc; soit en tout la somme de 1.350.000 francs, compte non tenu des frais faits. L'exploitant meurt et la vente du fonds est ordonnée d'abord en première instance, puis confirmée en appel. Voilà une famille qui, après avoir déboursé des sommes considérables et englouti toutes ses économies, se trouve entièrement dépossédée.

(Exemple cité par M. Strauss, au Sénat, le 20 juin 1933).

Un hôtel est acheté 705.000 francs, l'acheteur verse 35.000 francs de commissions, 63.000 francs de droits d'enregistrement, un comptant de 350.000 francs, et par paiements fractionnés 267.850 francs sur les billets en capital et intérêts, ce qui fait un total déboursé équivalent au prix de vente. La crise survenant, un des derniers billets restant dus n'est pas payé, un tiers porteur obtient la vente du fonds de commerce.

(Exemple cité par M. Strauss, au Sénat, le 20 juin 1933).

Les dames M... et B... achètent un fonds d'hôtel et de marchand de vins à Paris, en 1930, pour le prix de 480.000 francs. Elles paient 100.000 francs comptant et 59.000 francs sur les billets souscrits par elles. La crise survenant, elles ne peuvent plus continuer à payer leurs billets. Des poursuites sont engagées, qui aboutissent à la vente du fonds aux enchères publiques. Le fonds atteint le prix de 61.000 francs et est racheté par le précédent propriétaire. Les dames M... et B..., *après avoir tout perdu*, sont encore redevables envers le propriétaire du fonds de la somme de 260.000 francs.

(Exemple cité par M. Chéron, au Sénat, le 23 février 1934)

M. S... achète, en 1929, un fonds d'hôtel à Paris, pour la somme de 500.000 francs. Ce fonds lui est vendu par les époux B... qui ont acheté ce même fonds en 1919, pour la somme de 160.000 francs. Les époux B... réalisent donc à la vente un bénéfice de 340.000 francs. M. S... paie 200.000 francs comptant et 100.000 francs sur les billets souscrits, soit près de deux fois le prix payé par les époux B... Ne pouvant plus payer étant donné la baisse des recettes, un jugement du Tribunal de Commerce de la Seine ordonne la vente du fonds. Ce jugement est confirmé par arrêt de la Cour de Paris, en août 1933. Le fonds doit être vendu dans les six mois sous peine de nullité. Il est racheté par les précédents propriétaires pour la somme de 140.000 francs.

(Exemple cité par M. Chéron, au Sénat, le 23 février 1934)

M. T..., propriétaire d'un hôtel à Paris, qu'il avait acheté en 1920, 240.000 francs, le revend en 1926 à M. D..., 2 millions. M. D... est un ancien combattant qui a payé à ce jour (23 février 1934), 1.500.000 francs sur le fonds. Ne pouvant plus payer, il est menacé de voir son fonds vendu et toutes ses économies englouties. Si le fonds d'hôtel est vendu aux enchères, il atteindra un prix dérisoire de l'ordre de 200.000 francs, et c'est l'ancien propriétaire qui a déjà réalisé un bénéfice scandaleux sur ce fonds, qui le rachètera sans aucun doute pour un montant infime.

(Exemple cité par M. Chéron, au Sénat, le 23 février 1934)

M. D... achète, le 18 octobre 1925, une brasserie pour la somme de 1.350.000 francs, à M. V... qui l'avait lui-même

achetée, en 1922, 300.000 francs. M. D... a versé à ce jour, 1.591.000 francs sur le fonds, payé 134.000 francs à l'enregistrement, et effectué des travaux pour 60.000 francs. Il doit encore 184.000 francs en principal et, avec les intérêts, la somme de 369.000 francs. Ne pouvant plus payer, il s'expose à voir son fonds vendu, alors qu'il a déboursé près de 2 millions et que M. V..., son vendeur, a revendu son fonds après 3 ans le quintuple du prix d'achat (1).

(Exemple cité au Sénat, le 5 juillet 1934, par M. Callier).

Par les quelques cas que nous venons de citer, nous pouvons nous rendre compte que la situation économique était particulièrement grave pour les acheteurs de fonds des années de prospérité, qui avaient tablé sinon sur l'accroissement de cette prospérité, tout au moins sur son maintien, pour payer leur fonds. En laissant librement jouer la loi de 1909, on aurait abouti à ce résultat inique de spolier des travailleurs honnêtes, victimes non de leur insouciance ou de leur paresse, mais de la crise économique, au profit de vendeurs ou de tiers porteurs qui avaient réalisé déjà des bénéfices scandaleux au cours de leurs transactions sur leurs fonds de commerce. Ce résultat était inadmissible : à des circonstances exceptionnelles, il fallait des mesures exceptionnelles, et c'est ce à quoi le Parlement, sous la pression de l'opinion publique, et non sans une longue résistance, se résolut.

Alors commence la période de l'intervention législative venant apporter son correctif au libre jeu des contrats consentis, suivant les stipulations de l'article 1134 du Code Civil.

(1) On peut être surpris par le fait que M. D... ayant acheté un fonds 1.350.000 francs, doive encore 184.000 francs après avoir versé 1.591.000 francs, somme déjà supérieure au prix d'acquisition. Cette apparente anomalie provient du fait que le chiffre de 1.350.000 francs est le prix principal du fonds, le montant de 1.591.000 francs payé comprenant à la fois le principal et les intérêts.

TITRE II

Le régime transitoire institué par les lois des 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai et 6 juillet 1934

Devant cet état de choses, il était évident que la loi du 17 mars 1909 dont le rigorisme était impitoyable pour les débiteurs gênés, ne pouvait plus être appliquée. Les juges consulaires, commerçants eux-mêmes et qui, de ce fait, étaient à même de sentir mieux que quiconque et pas à pas le développement de la crise commerciale, essayèrent par tous les moyens possibles de venir en aide aux débiteurs malheureux. Ils ne pouvaient cependant, dans certains cas et devant les dispositions impératives du Code, s'abstenir d'ordonner la vente du fonds, quoique connaissant parfaitement tout le cortège de misères et de désespoirs que cette vente entraînerait. De jour en jour se fit sentir plus impérieusement la nécessité d'une réforme législative qui adoucissait certaines dispositions du Code : notamment les prescriptions des articles 157 et 187 du Code de Commerce, qui défendaient d'accorder des délais à tous les souscripteurs de billets de fonds, et les dispositions de la loi de 1909, qui obligeaient le juge à ordonner la vente du fonds, lorsque la demande était faite par un vendeur nanti ou un tiers porteur subrogé dans le privilège de vendeur.

Devant les nombreuses plaintes des commerçants, les députés commencèrent à s'émouvoir, et une proposition de loi tendant à accorder un moratoire fut proposée par M. Gouin dès le 11 juillet 1932. Cette proposition n'aboutit cependant que le 5 juillet 1933, soit près d'un an plus tard, par la pro-

mulgation de la première loi portant dérogation aux articles 157 et 187 du Code de Commerce en ce qui concerne les billets de fonds. Cette loi fut suivie de plusieurs autres dont la dernière est en date du 6 juillet 1934. On remarquera que, dans toute cette série de lois, le législateur, quoique les sollicitations pour obtenir la revision du prix de vente des fonds ne manquaient pas, se borna à accorder des délais sans toucher au principal de la dette. La croyance générale était en effet, à ce moment là, que la crise commerciale ne serait que passagère et que la seule chose qui importait était de mettre les commerçants victimes de cette crise à l'abri des poursuites, en attendant les temps meilleurs qui ne tarderaient pas à revenir, et au cours desquels ils pourraient à nouveau faire face à leurs engagements.

C'est de cette période, que nous avons appelée la période transitoire, que nous aurons à nous occuper dans ce second titre. Nous suivrons pour l'examen de chacune des lois qui ont été promulguées, la méthode suivante : étude des travaux préparatoires, texte de la loi, commentaire et examen des principales décisions jurisprudentielles rendues à leur sujet.

CHAPITRE I

La loi du 5 juillet 1933

SECTION 1. — Les travaux préparatoires

La première proposition de loi en la matière fut déposée le 11 juillet 1932 par M. Félix Gouin, député des Bouches-du-Rhône, (Annexe 505, *J. O.* du 25 décembre 1932, page 987). Dans cette proposition, M. Gouin après avoir proclamé la nécessité de promulguer un moratoire devant la baisse vertigineuse du chiffre d'affaires des commerçants, suggérait les dispositions suivantes :

Le principal de la créance resterait intact, il n'y aurait pas de réduction à son sujet ; on se bornerait à réduire les échéances, et ceci dans une proportion maximum de 40 % de leur montant. Pour la réduction des échéances ainsi faite, on accorderait des délais de paiement. Il basait sa proposition sur le fait qu'au moment où les billets furent souscrits, les parties tinrent compte du volume d'affaires moyen fait par le fonds, prévisions qui se trouvèrent déjouées par les événements. Il voyait donc la nécessité d'appliquer la théorie de l'imprévision.

Cette proposition de loi fut suivie à très bref délai par une autre proposition faite 5 jours plus tard par M. Marcel Déat et plusieurs de ses collègues (1). Celle-ci, d'essence socialiste, était beaucoup moins générale que la précédente. Elle s'appliquait bien, dans l'ensemble, à tous les petits commerçants qui se trouvaient ruinés par la crise commerciale

(1) Annexe 603. *J. O.* du 31 janvier 1933, p. 1177.

et surtout par la sous-consommation résultant de la diminution des salaires ; mais visait particulièrement la corporation des hôteliers qui étaient obligés d'héberger des chômeurs. Ceux-ci, en effet, n'étaient rémunérés que très faiblement par la communauté, alors qu'au moment où ils avaient acheté leur fonds, ils pouvaient légitimement tabler sur les loyers que leur auraient payé ces mêmes chômeurs lorsqu'ils travaillaient normalement. Dans l'exposé des motifs, M. Marcel Déat basait son projet de loi sur la considération suivante : la communauté nationale doit porter secours aux malheureux, et précisément les petits commerçants et les hôteliers hébergeant des chômeurs étaient dans ce cas. Le moratoire accordé devait être de six mois, et la juridiction qui devait statuer à leur sujet était non plus le président du Tribunal de Commerce, ainsi que le projet Gouin le prévoyait, mais une juridiction d'arbitrage composée de six membres nommés, sauf le dernier, par le Premier Président de la Cour d'Appel, et comprenant un magistrat président, un créancier patenté, trois commerçants et un représentant des finances. Le premier Président de la Cour d'Appel devait également nommer les trois juges-arbitres suppléants. Il y aurait un organisme d'arbitrage par département. Ces commissions arbitrales étaient analogues aux commissions ayant existé entre propriétaires et locataires en vertu de la loi du 9 mars 1918. Elles présentaient le grave défaut de toutes les commissions arbitrales, à savoir leur mauvais fonctionnement, et sans doute si le Parlement avait voté un pareil projet, une loi analogue à celle du 31 mars 1932 supprimant les commissions prévues par la loi du 9 mars 1918, serait intervenue pour y mettre fin.

La proposition de loi de M. Grisoni et de plusieurs de ses collègues, déposée en date du 16 septembre 1932 (*Journal Officiel*, documents parlementaires Chambre, 17 février 1933, page 6), avait un lien de parenté avec celle de M. Gouin ; M. Grisoni partait des considérations suivantes : il était impossible 1° aux créanciers ou aux tiers porteurs d'accorder des délais, même s'ils le voulaient, la législation en vigueur leur prescrivant des poursuites immédiates et ininterrompues sous peine de perdre leur privilège ; 2° au Tribunal une

fois saisi de ne point prononcer une condamnation au paiement total et immédiat de la somme due, ou la vente du fonds, étant donné les dispositions de la loi du 17 mars 1909. Si ces dispositions n'existaient pas, peut-être la situation des débiteurs de billets de fonds aurait été moins angoissante; les créanciers ou le Tribunal pouvant être plus humains. M. Grisoni ne voulait venir en aide qu'aux entreprises saines, souffrant momentanément de la crise, et l'appréciation concernant la détermination d'entreprises saines serait laissée aux juges consulaires. Cependant, prenant en considération le fait que les billets atermoyés seraient pour ainsi dire gelés, il prévoyait, tenant compte de la situation des vendeurs et des tiers porteurs, un organisme spécial d'escompte et de réescompte fonctionnant avec la garantie de l'Etat et sous le contrôle de la Banque de France où l'on pourrait escompter les billets atermoyés. L'opération d'escompte des billets ne serait point possible pour les billets de marchandises, ni pour les billets souscrits au sujet de fonds qui n'auraient pas été déjà payés des deux cinquièmes. Le délai du moratoire aurait été de deux ans, et la procédure serait faite par voie de requête présentée au Président du Tribunal de Commerce du lieu de la situation du fonds, et portant l'indication des vendeurs et des tiers porteurs. Le Président du Tribunal de Commerce une fois saisi nommerait un juge-commissaire et un expert technique. Dans les 8 jours de sa nomination, l'expert devrait déposer son rapport sur la situation du fonds, et dans les trois jours du dépôt du rapport, le juge commissaire devrait statuer. Les billets atermoyés, s'il y en avait, porteraient une griffe spéciale qui permettrait le réescompte. L'Etat s'engageait à garantir les pertes de l'organisme spécial d'escompte et de réescompte à concurrence de 50 millions de francs.

Une quatrième proposition de loi fut enfin déposée par M. Colomb, le 17 novembre 1932 (Annexe 813, *J. O.* du 21 avril 1933, page 124). M. Colomb faisait la distinction suivante : les billets de fonds ne sont pas des billets à ordre ordinaires rentrant dans l'application des articles 157 et 187 du Code de Commerce, car ils produisent intérêts, et de plus ils sont gagés et non fiduciaires, de ce fait ils ne sont pas des valeurs commerciales, mais des obligations distinctes

pouvant bénéficier des dispositions de l'article 1244, alinéa 2 du Code Civil. D'autre part, la situation pourrait souvent s'arranger s'il n'y avait en présence que des vendeurs et des acquéreurs, mais la plupart du temps aucun arrangement n'est possible du fait de la présence d'un tiers porteur qui se montre intransigeant alors qu'il a souvent payé ses billets un montant tout à fait minime. Le sursis accordé par la loi serait de deux ans, toutes les actions en vente de fonds introduites ou en cours au moment où la loi serait promulguée seraient annulées, et les frais supportés par moitié par les deux parties. La loi n'aurait pas d'effet et serait annulée si les fonds ayant bénéficié de ces dispositions bienveillantes étaient revendus, sauf s'il s'agit de réalisations de gérances-ventes signées antérieurement. Le vendeur a cependant le droit d'actionner en vente de fonds, s'il peut prouver que le débiteur est, du fait des bénéfices réalisés par lui, dans la mesure de payer, mais la charge de la preuve est renversée, c'est au vendeur à la faire. Ce dernier saisit le Président du Tribunal de Commerce du lieu où est exploité le fonds par voie de requête, pour qu'un arbitre soit nommé qui devra faire un rapport, le débiteur peut faire la preuve contraire, le Tribunal statue comme il le fait habituellement dans les assignations sur ouverture de rapport. L'escompte et le réescompte des billets de fonds non payés serait possible, et l'organisme d'escompte et de réescompte (analogue à celui prévu dans le projet précédent) aurait deux garanties: 1° Une garantie de l'Etat couvrant les pertes à raison de 50 millions; 2° Une inscription de privilège inscrit au greffe et primant l'inscription de privilège de vendeur, c'est-à-dire venant en premier rang. Un décret organiserait deux mois après la promulgation de la loi l'organisme bancaire qui serait chargé du réescompte.

Ces quatre propositions de lois furent renvoyées pour avis à la commission du Commerce et de l'Industrie dont le rapport rédigé par M. Lebreton fut déposé le 17 novembre 1932 (Annexe n° 815, *J. O.* du 21 avril 1933, p. 126). Dans ce rapport, M. Lebreton constate que dans les années d'après-guerre les prix de vente étaient trop élevés et fixés sans aucune notion de la valeur des fonds. Le crédit était aménagé non pas en fonction des ressources de l'acheteur, mais

en fonction du chiffre d'affaires réalisé dans le fonds. La commission prévoyait également la Caisse d'escompte et de réescompte, mais comme les résistances étaient vives à ce sujet au sein du Gouvernement, car une fois de plus on aurait fait jouer à l'Etat le rôle de Providence, la commission, sous prétexte de ne pas alourdir son projet, laissait aux juges consulaires pleine liberté d'appréciation.

Voici le texte de la proposition de loi élaborée par la commission :

« Les dispositions du paragraphe 2 de l'article 1244 du Code Civil sont applicables au règlement des effets à ordre souscrits pour paiement du prix du fonds de commerce, quels qu'en soient les porteurs, pendant deux ans à partir de la promulgation de la présente loi, et à la condition qu'ils aient été créés antérieurement à la promulgation de la présente loi. Les délais qui pourront être accordés seront renouvelables mais ne devront pas excéder la durée de la location ».

Ce texte fut adopté sans discussion le 29 décembre 1932 par la Chambre des députés (*J. O.* 30 décembre 1932, p. 3761, Débats), sous le titre : « Proposition de loi tendant à étendre les dispositions du paragraphe 2 de l'article 1244 du Code Civil au règlement des billets de fonds de commerce » ; et fut transmis immédiatement au Sénat (Annexe 869, *J. O.* Documents Sénat, 7 mars 1933, page 1245), qui le renvoya à sa commission du Commerce, de l'Industrie, du Travail et des Postes.

Le rapport, qui fut déposé le 31 mai 1933 par M. Callier, rapporteur de cette commission (Annexe 337, *J. O.* 7 déc. 1933, Documents Sénat, page 879), concluait au rejet.

Après avoir exposé que la loi sacrifierait les tiers porteurs et les endosseurs et qu'il fallait éviter le réescompte par un organisme sous le contrôle de l'Etat, car c'est celui-ci, qui en définitive, en ferait les frais, ce qui n'était guère indiqué étant donné la situation budgétaire du moment, M. Callier motivait ainsi sa décision :

Il y avait deux séries d'objections :

I. — Les objections juridiques : La loi portait atteinte aux principes

1° en violant l'article 2 du Code Civil qui dispose qu'aucune loi ne peut être rétroactive ;

2° en ce qu'elle transporte en droit commercial les dispositions de l'article 1244 du droit civil ;

3° en ce qu'elle bouleverse la hiérarchie des garanties, les dettes secondaires ne bénéficiant d'aucun moratoire seraient payées avant les dettes principales qui, elles, seraient moratoriées.

II. — Objections économiques :

1° Les tiers porteurs qui devaient supporter le moratoire seraient eux-mêmes dans l'obligation de payer, si aucune disposition législative ne les en dispensait, et si elle intervenait il y aurait une cascade de lois accordant des moratoires ;

2° Dans plusieurs cas, le moratoire ne serait pas justifié, la situation économique du débiteur lui permettant de payer. Or, du fait de la demande et de l'encombrement des rôles des Tribunaux de Commerce, il y aurait un moratoire de fait, sinon de droit. De plus, le juge, quand l'affaire viendrait en ordre utile, ne pourrait juger sur le champ et devrait ordonner une expertise, de ce fait il y aurait de nouveaux retards et de nouveaux frais ;

3° La loi encourage les mauvais payeurs au détriment des bons ;

4° La loi laisserait subsister des industries adventices qui, pour l'assainissement du marché, doivent disparaître.

Et les conclusions étaient les suivantes : La loi doit être rejetée, parce que :

1° Elle lèse les intérêts des tiers porteurs ;

2° Elle viole le principe de la non rétroactivité des lois ;

3° Elle ouvre une brèche aux articles 157 et 187 du Code de Commerce, et cette brèche ainsi ouverte s'agrandira de plus en plus ;

4° Elle est une atteinte au crédit commercial, car il y aura un moratoire de fait, puis un moratoire de droit ;

5° Elle est spéciale à une certaine catégorie de commerces, principalement au commerce parisien. Or, il n'y a de loi que du général.

La loi vint en discussion au Sénat le 20 juin 1933 (*J. O.* 21

juin 1933, page 1387). Au cours de cette séance, M. Callier développa son rapport, et MM. Strauss, Raynaldi, Lefas, Fèvre, Dauthy et Penancier (Garde des Sceaux), intervinrent pour en combattre les conclusions. Après quoi, il fut décidé que le projet serait renvoyé à la commission de Législation civile et criminelle du Sénat, pour avis.

Au nom de cette dernière commission, M. Lugol, son rapporteur, déposait un rapport le 22 juin 1933 (Annexe 392, J. O. du 9 déc. 1933, p. 918, rapporté à la page 1401 du J. O. du 22 mai 1933, débats Sénat), et concluait à son tour au rejet du projet de loi pour violation des principes juridiques. Cependant, étant donné que la demande en réduction du prix de vente n'était pas posée et qu'il ne s'agissait que d'accorder des délais, il déposait un amendement par lequel, à défaut d'entente amiable, le débiteur pouvait s'adresser au Président du Tribunal de Commerce du lieu du fonds, qui accorderait des délais. Il imaginait une disposition accessoire pour garantir les droits des tiers porteurs ; enfin le délai du moratoire était réduit de deux à un an.

Dans sa séance du 22 juin 1933 (J. O., Sénat, débats 20 et 22 juin 1933, p. 1387 et 1401), le Sénat adoptait le projet de loi né de l'amendement déposé par M. Lugol en faisant simplement une modification en ce qui concerne le point de départ. Ce dernier devenait le 1^{er} juillet 1932 au lieu du 1^{er} janvier 1932.

Ce texte devint la loi du 5 juillet 1933, après avoir été adopté par la Chambre sur le rapport favorable de M. Lebreton (1).

SECTION II. — TEXTE DE LA LOI

Loi portant dérogation aux articles 157 et 187 du Code de Commerce en ce qui concerne le règlement des billets de fonds de commerce. (J. O. du 6 juillet 1933).

« ARTICLE UNIQUE. — Par dérogation aux articles 157 et 187 du Code de Commerce, et pendant un délai d'un an à partir de la promulgation de la présente loi, le commerçant débi-

(1) Retour du Sénat le 23 juin 1933, Annexe 2115, J. O. 3 novembre 1933, page 360 ; rapport Lebreton, 28 juin 1933, Annexe 2165, J. O. 9 novembre 1933, P. 1437, documents chambre ; adoption 4 juillet 1933, J. O. 5 juillet 1933, P. 3452, Débats chambre.

teur d'un effet à ordre souscrit antérieurement au 1^{er} juillet 1932, en paiement du prix d'achat de son fonds pourra, à l'échéance de ce billet, demander à s'en libérer, partie en espèces, partie en une retraite à un an de date, augmenté des frais et des intérêts au taux légal.

« Faute d'accord entre les parties, le débiteur pourra, dans la huitaine de l'échéance, appeler le bénéficiaire ou tiers porteur du billet en référé devant le Président du Tribunal de Commerce qui, après avoir entendu les parties, jugera si la situation du débiteur est telle, en raison des circonstances économiques actuelles, qu'elle justifie de sa part une demande de délais ; en ce cas, il fixera l'importance des espèces que le débiteur devra verser et qui ne pourront être inférieures au cinquième du billet augmenté des intérêts et frais. Cette décision sera sans appel.

« Le nouveau billet à ordre remis au tiers porteur sera considéré comme substitué au précédent et bénéficiera comme lui de tous les droits dans l'inscription du privilège de vendeur qui lui étaient attachés.

« Le billet primitif conserve entre les mains du porteur tous ses effets à l'égard de tous endosseurs ».

SECTION III. — COMMENTAIRE DE LA LOI ET ÉTUDE DE QUELQUES APPLICATIONS JURISPRUDENTIELLES

§ 1. — Conditions d'application de la loi

I. — LE FONDS DOIT AVOIR ÉTÉ ACHETÉ AVANT LE 1^{er} JUILLET 1932. — Cette disposition résulte de la phrase suivante : « Tout commerçant débiteur d'un effet souscrit antérieurement au 1^{er} juillet 1932 ». Il va de soi que pour qu'un billet puisse être souscrit avant la date du 1^{er} juillet 1932, il est nécessaire que la vente du fonds elle même ait eu lieu avant cette date, car on ne concevrait pas des billets souscrits antérieurement à une vente.

Cependant étant donné le libellé de la loi, il suffit que les billets de fonds aient été souscrits antérieurement à la date du 1^{er} juillet 1932 pour que le débiteur ait droit à des délais : ce cas peut se produire dans l'hypothèse suivante : une promesse de vente a été signée antérieurement à la date du 1^{er} juillet 1932, et des billets ont été souscrits à la date de

cette promesse de vente ; par la suite, on régularise la vente, mais postérieurement à la date du 1^{er} juillet 1932, on sait que d'après l'art. 1589 du Code Civil « promesse de vente vaut vente ». L'acte de vente peut fort bien avoir été signé postérieurement à la date du 1^{er} juillet 1932, il suffit que les billets de fonds aient été souscrits antérieurement pour, qu'à notre avis, le débiteur puisse bénéficier de la loi.

II. — IL FAUT QUE DES BILLETS A ORDRE AIENT ÉTÉ SOUSCRITS (OU DES LETTRES DE CHANGE). — En premier lieu : Nous avons vu précédemment que des délais pouvaient être accordés par le juge lorsque la dette de l'acheteur était mobilisée par d'autres titres que des billets à ordre ; par exemple s'il s'agissait d'une grosse notariée ou si les titres à ordre qui avaient été souscrits n'avaient pas le caractère d'effets de commerce. Dans ces cas, l'article 1244 Code Civ. était applicable, la nouvelle loi ne s'applique qu'exclusivement aux effets pour lesquels, étant donné leur forme et les art. 157 et 187 du Code de Commerce, le juge ne pouvait pas accorder de délais. Les titres ci-dessus énoncés ne sont donc pas prévus, et ceci est compréhensible car le législateur sachant que des délais pouvaient alors être accordés les concernant, n'a pas crû nécessaire de les inclure dans sa loi d'exception.

En second lieu : La loi a fait mention de « billet à ordre » et « d'effets à ordre » ; il y a là évidemment un manque de cohésion ; la question s'est posée de savoir si la loi était applicable aux billets à ordre exclusivement, tels qu'ils sont définis par le Code de Commerce, ou si c'est le terme effet à ordre qui devait prévaloir. Etant donné l'emploi des deux termes dont le premier est plus général que le second, la jurisprudence a décidé que c'est le terme « effet à ordre » qui devait s'appliquer, et que par conséquent les souscripteurs de lettres de change pouvaient également bénéficier de la loi. (Voir en ce sens Arrêt de la Cour de Colmar, Chambre de Metz, du 20 avril 1934 ; D. H. 1934, p. 356, Affaire Bloch Fils c/ Jahns 2°) (1 et 2).

(1) « La loi du 5 juillet 1933, sur les billets de fonds en employant l'expression « billet à ordre », ne doit pas par là exclure de son application la lettre de change. En effet, cette loi a déclaré dans son intitulé « déroger aux articles 157 et 187 du Code de Commerce », lesquels visent le premier la lettre de change, et le second les billets à ordre ».

(2) Cette interprétation résulte également des travaux préparatoires (V. J. O.,

III. — IL FAUT QUE L'INCAPACITÉ DE PAIEMENT PROVIENNE DE LA CRISE ET NON PAS D'UNE AUTRE CAUSE. — Le législateur appliquant, lors de la promulgation de la loi, la notion d'imprévision, a entendu exclusivement la baser sur les difficultés nées de la crise, et non pas se poser en réparateur des fautes de l'acquéreur ou de circonstances autres, spéciales à chaque commerce. Ainsi ne saurait bénéficier de la loi un débiteur dont le chiffre d'affaires a baissé, alors qu'il est prouvé que dans le genre de commerce qu'il exerce, les recettes augmentent ; ou si la baisse du chiffre d'affaires provient non de la crise, mais de la concurrence d'établissements similaires. (Voir en ce sens un arrêt de la Cour d'Angers du 14 novembre 1934 ; D. H. 1935, 10) (1).

IV. — IL FAUT QUE L'ACTION SOIT INTRODUITE DANS LA HUITAINE DE L'ÉCHÉANCE. — Cette obligation est formellement spécifiée par la loi, d'où il s'ensuit qu'on ne peut demander par une même assignation en référé des délais pour les billets à échoir ; il faut pour chaque billet introduire une action en référé. (Voir en ce sens Décision du Tribunal de Commerce de Marseille, du 17 janvier 1934 2°). (*Gazette du Palais* du 23 février 1934) (2).

V. — IL FAUT QU'IL S'AGISSE DE BILLETS DE FONDS. — Les billets de marchandises ou d'enregistrement ne peuvent faire l'objet de délais (3).

VI. — EST-IL NÉCESSAIRE, POUR QUE LE DÉBITEUR PUISSE INTRODUIRE SON ACTION, QU'IL NE SE SOIT PAS ENGAGÉ DANS SON ACTE DE VENTE A NE POINT DEMANDER DES DÉLAIS ? — La question envisagée est la suivante : dans un acte de vente, un débiteur s'est engagé à ne point demander de délais pour le paie-

p. 1389). Déclaration de M. Dauthy : « Quelle que soit la forme de ces effets relatifs au paiement du prix du fonds de commerce, c'est ce que l'on comprend d'une façon générale sous le nom de billets de fonds ».

(1) « Si l'incapacité du débiteur ne provient pas de la crise, mais de la concurrence d'établissements similaires, la loi du 5 juillet 1933 ne peut s'appliquer ».

(2) « La loi du 5 juillet 1933 ne permettant au magistrat des référés de statuer que sur les billets venus à échéance huit jours au plus avant l'assignation, le débiteur ne peut demander, termes et délais pour les billets qui ne sont pas encore échus ».

(3) Il y eut un revirement de la jurisprudence tout au moins au Tribunal de Commerce de la Seine. En effet, par la suite (loi 29 juin 1935), des délais furent accordés pour les billets de marchandises également.

ment de ses billets. Cette clause est-elle opposable par le vendeur après la promulgation de la loi du 5 juillet 1933 ? Nous ne le croyons pas ; en effet cette obligation de l'acheteur ne pourrait que se baser sur l'article 1134 du Code Civil exigeant le respect des conventions, or le législateur a, par sa loi du 5 juillet 1933, porté précisément atteinte à ce principe en dérogeant aux conventions précédemment établies en ce qui concerne l'échéance des billets. On ne saurait donc appliquer l'article 1134 à une partie de l'acte de vente pour en exonérer une autre partie. De plus ce serait favoriser la catégorie de vendeurs ayant eu la précaution d'insérer cette clause au préjudice des autres. Enfin, si une pareille clause était reconnue valable, elle deviendrait rapidement une clause de style dans toutes les ventes de fonds. Le seul fait d'avoir signé des billets de fonds antérieurement à la date du 1^{er} juillet 1932 suffit, à notre avis, pour bénéficier de la loi quelles que soient les clauses de l'acte de vente.

§ 2. — Procédure et marche de l'action

Au cas où les parties se mettent d'accord amiablement, tous les arrangements sont possibles : débiteurs et créanciers peuvent se mettre d'accord à la fois sur des délais pour plusieurs billets, et des arrangements peuvent intervenir même pour des billets qui sont échus depuis plus de huit jours. Dans ce cas donc, pleine liberté pour l'aménagement de la dette.

Mais si un accord amiable ne peut intervenir, le débiteur doit intenter une action dans la huitaine de l'échéance de son billet ; et une même action ne peut être intentée pour deux billets, à moins que les billets ne soient à échéance de moins de 8 jours, ce qui est rarement le cas.

Nous allons examiner d'abord l'introduction de l'instance, puis le déroulement de l'instance devant le juge.

I. — INTRODUCTION DE L'INSTANCE. — La demande doit être faite par voie d'assignation en référé devant le Président du Tribunal de Commerce du lieu où le fonds est exploité.

A) *Qui doit-on assigner.* — Il peut se produire deux situations : ou les billets sont en la possession du précédent vendeur du fonds, ou les billets sont en possession de tiers porteurs, ayant été endossés :

a) *Les billets sont en la possession du précédent vendeur.*

— Dans ce cas, c'est le précédent vendeur qui doit être assigné.

b) *Les billets sont en la possession de tiers porteurs.* —

Si le ou les tiers porteurs se sont fait connaître du débiteur, c'est contre le dernier porteur du billet que l'assignation doit être lancée ; mais si le ou les tiers porteurs ne se sont pas fait connaître, c'est le vendeur, seul connu du débiteur, qui doit être assigné, et celui-ci a qualité pour représenter tous les ayants droits sur le billet qui sont demeurés inconnus. (Voir en ce sens Arrêt du Tribunal de Commerce de Marseille du 17 janvier 1934, 1°, *Gazette du Palais* du 23 février 1934, *Affaire Epoux Breton c/ Garcin*) (1).

Il faudrait de plus que le tiers porteur se soit fait connaître avant l'échéance, ou tout au moins avant que l'assignation ait été lancée ; à notre avis, un débiteur qui connaît le nom du tiers porteur une fois l'assignation lancée, peut valablement maintenir sa première assignation où le vendeur seul est en cause, et est critiquable la remise faite par le président des référés dans ce cas, pour permettre au débiteur d'assigner le tiers porteur. C'est une source de lenteur et de nouveaux frais. Il est préférable, étant donné cet état de choses, que le débiteur assigne à la fois le vendeur du fonds et le ou les tiers porteurs connus de lui, par un seul et même acte, ceci afin d'éviter des remises et avoir des frais plus réduits, un seul enregistrement de l'acte étant payé.

Un tiers porteur non régulièrement assigné, alors que le vendeur l'a été, ne peut, lorsqu'il l'est à son tour, et si la date d'échéance du billet a eu lieu plus de huit jours auparavant, arguer du défaut d'assignation dans la huitaine de l'échéance pour demander la non recevabilité de l'action. Le seul fait pour l'acheteur d'avoir assigné et d'avoir demandé le bénéfice de la loi dans la huitaine de l'échéance est suffisant.

(1) « Si le tiers porteur du billet litigieux s'est fait connaître du débiteur, c'est contre lui que doit être dirigée l'instance en atermoiement prévue par la loi du 5 juillet 1933, plutôt que contre le bénéficiaire originaire du billet.

Au contraire, si le tiers porteur ne s'est pas fait connaître du débiteur, c'est contre le bénéficiaire originaire que doit s'exercer son action, qui peut seul être connu de lui et qui, par l'alternative laissée au débiteur quant au choix de son adversaire, a qualité en pareille hypothèse pour représenter tous les ayants droit sur le billet qui sont demeurés inconnus ».

B) *Qui doit assigner.* — C'est le débiteur du billet de fonds qui doit assigner. Que se produit-il lorsque le billet de fonds est avalisé par une tierce personne tenue solidairement du paiement en même temps que le débiteur, ce dernier n'intentant pas l'action ?

D'après le texte de la loi, c'est simplement le *débiteur commerçant* ayant souscrit un effet à ordre en paiement du prix d'achat de son fonds qui peut intenter l'action (1). La loi du 5 juillet 1933 étant une loi d'exception devant être interprétée restrictivement, si le débiteur lui-même n'intente pas l'action, l'avaliseur ne peut l'intenter à sa place. Le porteur du billet pourra donc valablement demander le paiement à l'avaliseur comme il pourrait le demander au souscripteur du billet. L'avaliseur pourra ensuite, s'il a payé, se retourner contre le débiteur principal, et ce dernier devra à son tour s'exécuter car, d'une part, le délai de huitaine pour intenter l'action sera expiré, d'autre part, le débiteur ne devra s'en prendre qu'à lui-même s'il est obligé de payer, l'action n'ayant pas été intentée dans les délais, par sa négligence ou sa mauvaise volonté. Supposons, au contraire, que le débiteur, après avoir intenté l'action, a obtenu des délais ; ces délais profiteront-ils à l'avaliseur ou à tout autre tiers tenu avec le débiteur principal, du paiement du billet ? La loi du 5 juillet 1933 ne visant que le débiteur, il s'ensuit que si des délais sont accordés à celui-ci, le porteur du billet pourra demander l'intégralité aux autres tiers tenus solidairement du paiement.

C) *Devant qui doit-on assigner.* — La juridiction compétente étant le Président du Tribunal de Commerce du lieu de la situation du fonds, c'est lui qui devra être saisi et non le Tribunal en entier. En effet, le texte de loi indique formellement le Président du Tribunal de Commerce, il en aurait été autrement si la loi n'avait rien prévu, car alors c'est le Tribunal qui aurait été compétent. (Voir en ce sens Dijon, 20 novembre 1929, D. H. 1930, 76).

(1) Du fait de cette phrase de la loi, seuls les débiteurs commerçants ont l'exercice de l'action, les cessions n'ayant pas un caractère essentiellement commercial telles que cessions de cabinets dentaires, cabinets d'architectes en sont exclues. Cette règle est mise en échec pour les sociétés ; même si l'objet du commerce n'est pas essentiellement commercial, pourvu que la société soit commerciale par sa forme, elle peut bénéficier de la loi.

D) *Délai d'ajournement.* — S'agissant de référé, il n'y a aucune obligation à assigner en observant le délai de trois jours francs prévu par le Code Procédure. On peut assigner la veille pour le lendemain, cependant lorsque le défendeur est domicilié en dehors du département du lieu où siège le Tribunal, il faudra observer les délais de distance. L'obligation principale est de délivrer l'assignation dans la huitaine de l'échéance du billet, peu importe la date d'ajournement. A Paris, certains jours de la semaine sont consacrés aux référés, et on doit donner ajournement pour ces jours-là, en prenant préalablement jour au greffe du Tribunal, ceci afin d'éviter que certaines audiences ne soient trop chargées. Toutefois, s'il y a urgence, on peut même assigner d'heure à heure après avoir obtenu du Président du Tribunal de Commerce l'autorisation par ordonnance sur requête. Il s'agit là de la procédure habituelle en matière de référé, nous n'insisterons pas davantage.

E) *Dépens.* — Qui doit supporter les frais légaux de l'instance ? Habituellement, c'est celui qui succombe qui est condamné aux dépens. Dans l'action prévue par la loi du 5 juillet 1933, il n'y a personne qui succombe, le fonds même de l'affaire n'étant pas mis en cause, le Président statuant seulement sur les délais à accorder, chaque partie doit garder ses frais, et comme c'est le débiteur qui est demandeur au procès c'est lui qui garde tous les frais de l'assignation. Il n'y aurait qu'une seule hypothèse dans laquelle le Tribunal pourrait se prononcer sur les dépens, c'est lorsque le débiteur qui a introduit une instance est débouté de sa demande, sa situation ne nécessitant pas, selon le juge, l'octroi de délais. On pourrait dire à ce moment là qu'il y a une action intentée et que le débiteur étant débouté, le défendeur devrait normalement obtenir une condamnation aux dépens. La jurisprudence a estimé qu'un demandeur, débiteur de billets, pouvait introduire l'action sans pour cela être condamné aux dépens s'il succombait, pourvu qu'il s'en soit rapporté à justice. (Voir dans ce sens Jugement du Tribunal de Commerce d'Arles, en date du 9 novembre 1933, *Gazette des Tribunaux* du 24 janvier 1934, Affaire dame Develay c/ époux Martin) (1).

(1) « Quels que soient les termes de l'assignation donnée par le débiteur, il y a lieu de l'exonérer des dépens si, à la barre, il s'en est rapporté à justice »

Ces diverses considérations une fois faites, nous donnons en renvoi *une formule d'assignation* en vertu de cette loi, cette formule n'offre, à l'heure actuelle, qu'un intérêt historique (1). Nous supposons, ainsi que cela se produit habituellement, que nous sommes en présence du mari et de la femme, tant du côté des vendeurs que de celui des acheteurs.

II. — MARCHÉ DE L'ACTION. — L'assignation régulièrement délivrée, le demandeur place l'affaire devant le Tribunal de Commerce la veille du jour où le référé doit avoir lieu. Le placement ne comporte que l'original de l'exploit, cependant on dépose en même temps un dossier contenant les justifications à la demande de délai.

C'est le Président du Tribunal qui doit juger en référé,

(1) L'an mil neuf cent trente-trois et le
A la requête de Monsieur (nom du débiteur), demeurant à (adresse), pris tant en son nom personnel que pour assister et autoriser la dame son épouse, ci-après nommée et domiciliée, et de Madame (nom de la femme du débiteur), son épouse, demeurant à (adresse).

Elisant domicile en mon étude.

J'ai (nom et adresse de l'huissier), huissier soussigné, donné assignation à :

1^o Monsieur (nom du vendeur ou s'il y a lieu nom du tiers porteur), ce dernier pris tant en son nom personnel que pour la validité de la procédure à l'égard de la dame son épouse, demeurant à (adresse), où étant et parlant à....

2^o Madame (nom de l'épouse du vendeur ou du tiers porteur s'il y a lieu), épouse de Monsieur, avec qui elle demeure à (adresse), où étant et parlant à

A comparaître le (date d'ajournement) à l'audience et par devant M. le Président du Tribunal de Commerce de (lieu de la situation du fonds), et pour le département de la Seine : par devant M. le Président du Tribunal de Commerce de la Seine, tenant l'audience des référés, salle des dites audiences, séant à Paris, en la Cité, à dix heures, pour :

Attendu que les époux (noms des acheteurs) ont acheté aux époux (noms des vendeurs), le (date d'achat du fonds), un fonds de (nature du fonds), sis à (lieu où il se trouve), pour la somme de (montant du prix de vente).....

Attendu que les époux (nom des acheteurs), ont ponctuellement payé tous les billets de fonds jusqu'à la date du (date du dernier billet payé), mais qu'ils ont été dans l'impossibilité de payer le billet de fonds venant à échéance le (date d'échéance qui ne doit pas être supérieure à 8 jours, pour que l'action soit recevable);

Attendu qu'ils sont fondés à demander l'application de la loi du 5 juillet 1933, concernant le règlement des billets de fonds;

Attendu qu'il y a urgence;

PAR CES MOTIFS :

Au principal se voir les parties renvoyées à se pourvoir, et cependant dès à présent et par provision, vu l'urgence.

Voir autoriser les époux (nom des débiteurs), souscripteurs du billet de fonds à échéance du, d'un montant de en principal et intérêts, à se libérer entre les mains des époux (nom des vendeurs), bénéficiaires des dits billets, suivant les modalités que le Président voudra bien déterminer, offrant un montant de 20 % comptant, et étant prêts à souscrire une retraite à un an augmentée des intérêts à 6 % l'an, pour le solde restant dû.

DÉPENS RÉSERVÉS.

SOUS TOUTES RÉSERVES ET CE SERA JUSTICE.

cependant à Paris, étant donné le nombre des affaires, il délègue ses pouvoirs à un ou deux juges, généralement des Présidents de Chambre, qui jugeront tous les cas, ceci pour avoir une jurisprudence à peu près constante.

Les parties peuvent se présenter soit en personne, soit se faire représenter, il n'y a rien de spécial en ce qui concerne la représentation, ce sont les règles ordinaires qui s'appliquent.

Le juge, après avoir entendu les parties, a pleine liberté pour accorder des délais, cependant il ne peut point ordonner un versement comptant inférieur à 20 %, ni un délai de paiement pour le solde autre que celui d'une retraite à un an. Pour prononcer son jugement, le juge peut asseoir sa décision sur la commune renommée. (Voir en ce sens Jugement du Tribunal de Commerce d'Arles) (1).

Mais c'est au débiteur, qui est le demandeur à l'action, à faire la preuve de son incapacité de paiement, et il faut que cette incapacité de paiement provienne de la crise et non pas d'une autre cause. La preuve contraire peut être faite par le vendeur. Le juge, s'il estime qu'il n'est pas suffisamment éclairé, peut ordonner une expertise et nommer un expert (cette nomination présente les deux inconvénients suivants : 1° l'expert demande souvent de gros honoraires que le débiteur, en sa qualité de demandeur, doit verser. Comme il est souvent dans l'impossibilité de le faire, l'expert se désintéresse de l'affaire ; 2° la procédure que le législateur voulait très rapide, se trouve de ce fait retardée. Nous pouvons citer le cas suivant : dans une affaire, un expert avait été commis en vertu de la loi du 5 juillet 1933 ; il mit plus de six semaines à déposer son rapport, malgré toutes les démarches, dont l'une fut même effectuée par le juge des référés). C'est pourquoi le président commet souvent l'huissier-audiencier présent à l'audience pour procéder à une expertise sommaire, les frais étant alors bien moindres et la procédure plus rapide.

Le juge a donc pleine liberté d'appréciation ; il peut débou-

(1) Audience du 9 novembre 1933, Tribunal de Commerce d'Arles, M. Izac, Président; *Gazette des Tribunaux* du 24 janvier 1934. « La loi du 5 juillet 1933 investit le juge des référés d'un pouvoir souverain et arbitraire. A défaut de preuve fournie par le débiteur, le juge peut asseoir sa décision, sur la commune renommée ».

ter le demandeur ou lui accorder le bénéfice maximum de la loi, en passant par toute la gamme de solutions que ces deux extrémités comportent.

Cependant, le juge ne peut accorder de délais, que si aucun jugement ordonnant la vente du fonds n'est intervenu avant qu'il ait à connaître de l'affaire. (1). Il ne peut également que déclarer non recevables les demandes faites pour des billets dont l'échéance est supérieure à 8 jours. Le point de départ de ce délai est non pas le 5 juillet 1933, mais le 13 juillet 1933. En effet, seuls les billets venus à échéance à partir **du 5 juillet 1933** peuvent bénéficier de la loi, et non les billets venus à échéance antérieurement, mais dont les débiteurs sont en mesure d'assigner après le 5 juillet 1933, le délai de huitaine n'étant pas écoulé (2). Il ne peut non plus, du fait de l'obligation d'assigner dans la huitaine, accorder par la même ordonnance des délais pour plusieurs billets.

Le juge doit également indiquer le délai dans lequel le débiteur devra faire le versement de la somme à payer comptant. Il n'y a pas de condamnation aux dépens (voir ce qui a été dit plus haut).

§ 3. — Les voies de recours

Tout d'abord, la loi a été extrêmement formelle en ce qui concerne l'appel. Il n'y a pas d'appel possible. On peut citer de nombreux arrêts qui n'ont pu que confirmer cette disposition catégorique de la loi (3).

Cependant, un arrêt de la Cour de Colmar du 20 avril 1934

(1) Les lois postérieures à celle du 5 juillet 1933 ont supprimé cette obligation, en réalité, les Juges consulaires, quand ils se trouvaient en présence d'un jugement ordonnant la vente du fonds, si le jugement n'avait pas été exécuté, accordaient des délais et prononçaient le sursis à la vente.

(2) Voir en ce sens Arrêt de la Cour d'Appel de Paris, 6^e Chambre, du 18 juillet 1933, affaire Roche C. Veuve Depomme, *Gazette des Tribunaux* du 20 août 1933 : « Mais la dite loi ne s'applique qu'aux effets à échoir et son point de départ ne saurait être reporté au jour de sa promulgation pour les billets échus antérieurement ».

(3) Voir en ce sens Cour d'Appel de Dijon, 1^{re} Chambre, 29 janvier 1936, affaire Peyreiche C. Henriot et autres, D.H. 1935, p. 205 : « L'ordonnance de référé, par laquelle le Président du Tribunal de Commerce accorde des délais moratoires à l'acquéreur d'un fonds de commerce en vertu des lois du 5 juillet 1933 et 19 mai 1934 n'est pas susceptible d'appel ».

(loc. cit.) déclare que dans certains cas l'appel est possible, notamment quand il s'agit d'une question de compétence (1).

Cet arrêt semble à notre avis critiquable, la loi déclarant compétent, sans aucune confusion possible, le président du Tribunal de Commerce et donnant à celui-ci tous pouvoirs pour trancher la question. Cet arrêt est d'ailleurs le seul que nous connaissions en ce sens.

Voilà donc la question de l'appel tranchée : il n'y a pas d'appel possible, mais que faut-il statuer au sujet des autres voies de recours ? Nous allons les examiner respectivement.

I. — L'OPPOSITION. — La loi du 5 juillet 1933 n'a rien stipulé à son sujet, il faut donc se référer au droit commun. L'article 80 du Code de Procédure civile déclare que les ordonnances sur référé ne sont pas susceptibles d'opposition.

Un auteur, M. Pigeau (Procédure civile I, page 168), déclare que, selon lui, l'opposition serait recevable si l'ordonnance n'est pas susceptible d'appel (ce qui serait le cas pour les ordonnances rendues en vertu de la loi du 5 juillet 1933), car, dit-il, « il n'est pas admissible qu'il n'existe aucune voie de recours contre la décision du président ». Cette opinion ne saurait être défendue, à notre avis, devant les dispositions formelles de l'article 809 du Code de Procédure. Si le président, quand une partie fait défaut, estime qu'il est nécessaire de l'entendre, il peut non pas donner défaut, mais remettre l'affaire et ordonner la réassignation de la partie absente (2).

La seule voie de recours qu'aurait alors la partie contre qui défaut a été donné serait de se pourvoir au principal.

II. — LA TIERCE OPPOSITION. — Est-elle possible contre une ordonnance de référé ? Aucun texte ne la prohibe comme

(1) « Si à la suite d'une assignation en référé basée sur la loi du 5 juillet 1933, aux fins d'obtenir des délais pour le paiement d'effets à ordre souscrits avant le 1^{er} juillet 1933, en règlement du prix d'un fonds de commerce, le juge des référés ordonne de procéder à des expertises, son ordonnance, si elle ne se prononce pas sur la compétence de cette juridiction, la présuppose incontestablement.

Doit être recevable l'appel interjeté contre une pareille ordonnance en tant qu'il porte sur une question de compétence en vertu de l'article 454 du Code de Procédure Civile, applicable en pareil cas ».

(2) Voir en ce sens Pau, 9 juillet 1920 (Sirey, 1921, 2, 42). Cassation, 13 février 1839 (Sirey, 1839, 1, 300).

l'opposition, mais aucun texte ne la prévoit non plus. L'article 475 du Code de Procédure civile prévoit bien la tierce opposition formée par action principale ou par action incidente, mais il n'est jamais question des ordonnances de référé. Nous ne croyons pas que la tierce opposition soit possible, du fait du caractère de l'urgence du référé et du fait que les mesures ordonnées ne préjudicient en rien au principal, ceci d'autant plus, qu'en ce qui concerne la loi du 5 juillet 1933, si les tiers qui y ont un intérêt ne sont pas parties à l'instance en référé, ils en sont seuls responsables, car ils devaient se faire connaître du débiteur. Les tiers lésés devront, à défaut de tierce opposition possible, recourir soit au référé s'il y a urgence, pour sauvegarder leur droits, soit à défaut d'urgence, à une instance au principal.

III. — LE POURVOI EN CASSATION. — Une grande contrariété existe dans les arrêts et les auteurs pour savoir si le pourvoi en cassation est recevable en matière de référé. Aucun pourvoi en cassation n'ayant été introduit pour des décisions rendues en vertu de la loi du 5 juillet 1933, nous ne pouvons que discuter la question en nous basant sur les référés en général ; d'ailleurs, si le législateur avait voulu exclure le pourvoi en cassation, il l'aurait spécifié comme il l'a fait pour l'appel.

Sous réserve de ces observations, et en nous basant sur la recevabilité des pourvois pour les référés en général, une opinion déclare que les pourvois en cassation ne sont pas recevables, l'ordonnance de référé ne prescrivant que des mesures provisoires ne touchant pas au fonds ; or, seul les mesures définitives donnent matière à ouverture à cassation (1).

Une seconde opinion déclare que le pourvoi est recevable contre toute décision statuant définitivement sur une mesure provisoire (2).

Une troisième opinion adopte un système mixte et déclare

(1) Voir en ce sens Cassation, 1^{er} mai 1860 (Sirey, 1862, 1, 150, p. 435; Dalloz, 1860, 1, 432). Cassation belge, 28 novembre 1860 (Sirey, 1891, 4, 14; Dalloz, 1892, 2, 101). Bellaigue, *Revue pratique XIII*, 1861, page 554. Rapportée au livre de MM. Léringhac et Bonnet : *Le référé commercial*.

(2) Voir en ce sens Bertin, II, n° 396.

le recours possible simplement en cas d'incompétence et d'excès de pouvoir.

A notre avis, si l'ordonnance est rendue en dernier ressort et qu'il n'y ait pas d'appel possible, le pourvoi doit être recevable, aucune prohibition n'étant mentionnée dans le Code (voir article 809, Code de Procédure civile).

IV. — LA REQUÊTE CIVILE. — Ne serait pas possible en la matière, les parties pouvant faire rapporter ou modifier la décision rendue par le juge lui-même, ou par le Tribunal, lorsque celui-ci sera saisi au principal.

V. — LA PRISE A PARTIE. — Est possible dans les conditions prévues à l'article 505 du Code de Procédure civile. L'article 509 du même Code prévoit que la prise à partie pour les Tribunaux de Commerce sera portée devant la Cour d'Appel du ressort.

Les deux dernières voies de recours sont très peu employées et, à notre connaissance, aucun cas ne s'est encore produit du fait de l'application des lois du 5 juillet 1933.

§ 4. — Effets de la décision du Juge accordant des délais

I. — NÉCESSITÉ DU VERSEMENT COMPTANT DANS LE DÉLAI IMPARTI. — En premier lieu, il est évident que la décision du juge des référés accordant des délais, ne peut avoir d'effet qu'au cas où le débiteur se libère du versement comptant indiqué par le juge dans le délai imparti par ce dernier. Si le débiteur ne fait pas ce versement comptant, la vente du fonds peut être ordonnée (1).

II. — CAS OU LE CRÉANCIER PEUT DEMANDER LA VENTE DU FONDS EN DEHORS DU NON-PAIEMENT DES BILLETS. — Si un créancier a un titre autre que le non paiement des billets pour obtenir la vente du fonds, le fait par le juge des référés d'accorder des délais pour les billets de fonds échus et non payés, laisse subsister pour le créancier le droit de réclamer son paiement,

(1) Voir en ce sens Cour d'Appel de Paris, 6^e Chambre, 19 avril 1934, affaire Chastenot C. Deschamps, J. Tribunaux de Commerce, juillet 1935, page 392 : « Lorsqu'un commerçant, débiteur de billet de fonds, a obtenu des délais en application de la loi du 5 juillet 1933, complétée par la loi du 26 février 1934, la vente du fonds est à bon droit ordonnée si le paiement n'est pas effectué dans les délais prescrits ».

et, en cas de défaut de celui-ci, le droit de réclamer la vente du fonds (1).

III. — SI LA VENTE DU FONDS EST ORDONNÉE, MAIS QU'ELLE N'AIT PAS ENCORE EU LIEU, QUEL EST L'EFFET DE LA DÉCISION DU JUGE DES RÉFÉRÉS ? — Si le juge accorde des délais au paiement, et si le débiteur s'exécute dans les termes de l'ordonnance de référé, le sursis à la vente doit être ordonné, même au cours des poursuites tendant à la vente du fonds (2).

IV. — LE SURSIS A LA VENTE N'EST PAS DE DROIT EN VERTU DE LA LOI DU 5 JUILLET 1933 ; POUR EN BÉNÉFICIER LE DÉBITEUR DOIT LE DEMANDER, ET IL NE PEUT LE FAIRE QUE TANT QUE LA DÉCISION ORDONNANT LA VENTE N'A PAS ÉTÉ EXCUTÉE. — Le président des référés ne peut pas prononcer d'office le sursis à la vente du fonds ; il faut que la demande en soit faite par le débiteur. Ceci résulte de la lecture de la loi. Si la vente du fonds a déjà eu lieu, le débiteur qui intente une demande en paiement de délais doit être déclaré non recevable, et si le juge des référés accorde des délais, le débiteur ne pourra en aucune façon demander la résolution de la vente effectuée, car elle porterait alors préjudice aux droits définitifs des tiers.

V. — LE FAIT DE DEMANDER DES DÉLAIS, ET D'ÊTRE DANS LE CHAMP D'APPLICATION DE LA LOI DU 5 JUILLET 1933, NE DOIT PAS

(1) Voir en ce sens Cour d'Appel de Paris, 6^e Chambre, loc. cit. : « La loi du 5 juillet 1933 est uniquement applicable aux billets souscrits en paiement du prix de vente d'un fonds de commerce antérieurement au 1^{er} juillet 1932, dont les souscripteurs auront, dans la huitaine de l'échéance, demandé des délais au Président du Tribunal de Commerce statuant en référé et auront, dans ce délai imparti, opéré le paiement imposé et souscrit de nouveaux effets pour le paiement du solde restant dû. C'est la seule dérogation apportée par la dite loi aux articles 157 et 187 du Code de Commerce. Et les autres dispositions légales relatives notamment à la réalisation du gage subsistent dans tous leurs effets, si les délais accordés laissent subsister un titre permettant au créancier inscrit de réclamer son paiement ».

(2) Voir en ce sens Cour d'Appel de Paris, 1^{er} février 1934, rapporté au *Journal des Tribunaux de Commerce*, 1935, p. 284, affaire Bodereix C. Lassiaz : « La procédure organisée par l'article 16 de la loi du 17 mars 1909 (procédure en réalisation de gage) est une procédure d'exécution qui tend seulement à assurer, par la vente aux enchères d'un fonds de commerce, le paiement des dettes qui grèvent ce fonds.

Le paiement mettant, dans toute exécution, fin à la procédure, il n'y a pas lieu de poursuivre la vente judiciaire lorsque le créancier, dans l'espèce le vendeur du fonds, est payé des sommes exigibles, fût-ce au cours des poursuites tendant à la vente du fonds. Il en est ainsi même si un jugement a déjà été rendu pour ordonner la vente, alors que ce jugement ayant été frappé d'appel, par le débiteur du prix du fonds, ceux-ci ont fait une offre suffisante au cours de l'instance d'appel ».

EMPÊCHER LE TRIBUNAL SAISI D'UNE DEMANDE EN VENTE DE FONDS DE STATUER. — L'hypothèse est la suivante : un débiteur est assigné en vente de fonds (résiliation de gage) ; l'instance étant en cours, la loi du 5 juillet 1933 intervient et le débiteur intentant l'action prévue par cette loi, obtient des délais. Le Tribunal saisi de la demande en vente de fonds peut-il encore statuer ? Sans aucun doute, la loi ne disant rien en ce qui concerne la vente du fonds. Cependant, le jugement ne sera pas exécuté tant que le débiteur s'acquittera régulièrement des sommes dues par lui selon les termes de l'ordonnance de référé. Toutefois, si le jugement de vente de fonds a été rendu et que l'ordonnance de référé accordant des délais soit postérieure, le créancier pourra poursuivre la vente du fonds. Il y a là une lacune, car si la vente du fonds était réalisée, le débiteur n'aurait aucun bénéfice du fait de la loi du 5 juillet 1933 ; d'une part on lui accorderait des délais, mais de l'autre on lui vendrait son fonds.

§ 5. — Situation du vendeur d'un fonds

**dont l'acheteur peut bénéficier de la loi du 5 juillet 1933
ou d'un tiers porteur ayant escompté les billets visés par la loi**

En premier lieu, le vendeur d'un fonds de commerce dont l'acheteur peut bénéficier de la loi du 5 juillet 1933 peut être fortement désavantagé si le débiteur qui a intenté l'action a obtenu des délais. En effet, le vendeur peut avoir fait le remploi de l'argent provenant de la vente du fonds. Si celui-ci a été fait en rachat d'un fonds, le vendeur pourra également bénéficier des dispositions de la loi vis-à-vis de son vendeur, mais il se peut qu'il ait vendu son fonds avant le 1^{er} juillet 1932 et qu'il ait racheté un fonds postérieurement à cette date. Dans ce cas, son débiteur pourra bien obtenir des délais, mais lui ne pourra pas en avoir, ne tombant pas sous le coup de la loi. Si le remploi a été fait en d'autres valeurs que des fonds de commerce, immeubles, valeurs mobilières, etc., il ne pourra obtenir aucun délai du fait de la carence de son débiteur.

De même, un tiers porteur ayant escompté des billets ainsi souscrits, peut se trouver lui-même fort embarrassé pour ses paiements s'il ne peut demander à son tour des délais.

En second lieu, le vendeur ou le tiers porteur dont le débiteur peut bénéficier de la loi du 5 juillet 1933 ne peut, par son initiative, provoquer un référé ; c'est le débiteur exclusivement qui doit l'intenter ; la seule chose que puisse faire le vendeur ou le tiers porteur, c'est de provoquer le référé en assignant en vente de fonds. Cette remarque n'a pas une grosse importance pour la loi du 5 juillet 1933, étant donné le fait que l'acquéreur doit assigner dans la huitaine de l'échéance, mais elle va acquérir une importance plus grande en vertu des lois postérieures, qui ne reproduisent point cette obligation pour l'acquéreur. Il arrive souvent que des débiteurs ne paieront rien et n'intenteront point la demande en référé, attendant l'assignation du vendeur ou du tiers porteur pour le faire. Cette tactique est souvent excellente, car le vendeur hésite à faire les frais d'une demande en vente de fonds, alors qu'il sait pertinemment que cette demande ne servira à rien, vu les délais accordés au débiteur en référé.

Aussi, c'est en tenant compte de ces diverses considérations que la commission de législation civile a suggéré la création de la retraite à un an, comprenant le solde restant dû augmenté des intérêts et des frais, et que le possesseur pourrait escompter.

Il y a cependant une certaine obscurité entre les deux derniers alinéas de la loi du 5 juillet. En effet, d'une part il est dit qu'un nouveau billet sera remis au tiers porteur, de l'autre que l'ancien billet conservera dans ses mains tous ses effets à l'égard de tous endosseurs.

Comment expliquer l'existence de ces deux billets ? Généralement, quand le tiers porteur avait reçu du débiteur le versement comptant et la nouvelle retraite, il devait remettre l'ancien billet. Une même créance ne peut être mobilisée par deux titres différents.

Tel n'est pas le cas ici, les deux billets restent en la possession du tiers porteur, la retraite constatant l'obligation du débiteur principal, le billet primitif constatant l'obligation des endosseurs. Le tiers porteur pourra donc à la fois toucher la somme que le débiteur doit verser comptant, et se faire payer du restant par les précédents endosseurs. Il va sans dire que l'endosseur qui a payé se retournera contre

son débiteur et celui-ci se trouvera désarmé, car cet endosseur n'ayant pas été partie à la première instance, le référé ne lui est pas opposable. Le débiteur devra donc intenter un nouveau référé, mais il ne pourra plus le faire, n'étant plus dans les délais, et ce serait une source continue de frais, alors que la situation du débiteur est peu brillante. La loi du 5 juillet 1933 n'aurait donc plus d'effet, car ce subterfuge aurait été immédiatement utilisé sans cesse. La seule solution pour ne pas aboutir à des résultats absurdes serait de déclarer que l'endosseur qui a payé n'aura droit à rien d'autre qu'à la retraite et que les décisions du juge lui seraient applicables. Mais il fallait le dire, ou dans la loi, ou dans les travaux préparatoires, ce qui n'a pas été le cas. C'est pourquoi nous avons indiqué plus haut que l'intérêt du débiteur était de mettre tout le monde en cause dans son assignation, mais il suffit qu'un seul endosseur soit inconnu de lui, pour rendre inutile cette précaution. On voit là la source de difficultés que cette trop brève discussion de la loi a amenée.

Le nouveau billet, la retraite à un an, jouit de plein droit de toutes les sûretés affectées au précédent billet sur lequel il se greffe pour ainsi dire. Le consentement du débiteur n'est pas nécessaire. C'est un nouveau cas de subrogation légale.

Cette ingénieuse création, faite pour sauvegarder les droits des tiers porteurs, n'eut aucun résultat pratique, car aucun organisme bancaire ou même les particuliers ne voulurent le prendre à l'escompte. Ce n'était pas au moment où les lois venaient accorder des moratoires que des personnes sées auraient risqué leurs capitaux en escomptant ces billets. Aussi, dès la loi du 19 mai 1934 supprima-t-on la retraite. Le tiers porteur ayant en sa possession l'ancien billet partiellement libéré avait, en effet, autant de garanties que celles conférées par la retraite.

§ 6. — Vue d'ensemble de la loi et durée d'application

La loi du 5 juillet 1933 a laissé subsister l'intégralité de la dette, permettant simplement d'accorder un moratoire. La durée d'application était primitivement de deux ans ; elle fut réduite à un an au Sénat. La date de la promulgation étant le 6 juillet 1933, elle venait donc à expiration le 5 juillet 1934.

CHAPITRE II

La loi du 26 février 1934

SECTION I. — LES TRAVAUX PRÉPARATOIRES

Du fait de son application, la loi du 5 juillet 1933 révéla plusieurs imperfections. La jurisprudence ayant à interpréter une loi d'exception, le fit dans un sens restrictif comme pour toutes les lois d'exception. Il se produisit ainsi une conséquence que le législateur n'avait pas prévue et qui restreignait singulièrement le champ d'application de la loi du 5 juillet 1933.

Aussi, le 17 octobre 1933, le Gouvernement déposa un projet de loi (*J. O.*, Chambre, 19 novembre 1933, annexe 2398, p. 38), par l'intermédiaire de MM. Serre et Penancier. Ce projet de loi avait pour but de pallier aux inconvénients de l'obligation d'assigner dans la huitaine de l'échéance, ce qui avait pour effet de priver du bénéfice de la loi tous les billets échus avant le 5 juillet 1933, et il suffisait au vendeur, étant donné l'arrêt de la Cour de Paris du 18 juillet 1933, d'avoir un seul billet impayé et non susceptible d'être moratorié, pour obtenir la vente du fonds.

Le projet du Gouvernement prévoyait donc un délai supplémentaire d'un mois pour permettre aux débiteurs de saisir le président des référés des billets ainsi échus, sous la réserve que les décisions de justice rendues antérieurement à cette loi seraient définitives.

Le projet fut envoyé à l'examen de la Commission de Commerce et de l'industrie de la Chambre, et son rapporteur, M. Lebreton, dans son rapport déposé le 23 novembre 1933

(*J. O.* 11/1/34, annexe 2579, p. 251), non seulement l'adoptait dans son intégralité, mais encore y ajoutait un additif disant que ne seraient définitives que les décisions de justice déjà rendues et exécutées, excluant ainsi les cas jugés mais dont les jugements n'avaient pas encore été exécutés.

La Chambre des Députés adopta le projet de la Commission sans discussion, le 23 novembre 1933 (*J. O.*, Débats Chambre, 24/11/33, p. 4256).

Le projet ainsi voté fut transmis au Sénat le 2 décembre 1933 (Annexe 618, documents Sénat, p. 108), et renvoyé à l'examen de la commission du Commerce. Le rapport fut fait par M. Callier et déposé le 21 décembre 1933 (*J. O.*, documents Sénat, p. 1108). M. Callier, tout en faisant remarquer qu'il s'agissait là d'une loi rétroactive, violant l'article 2 du Code Civil, se déclarait cependant favorable à son vote, étant donné qu'il la considérait comme une loi interprétative de la loi du 5 juillet 1933. Il incluait cependant la réserve suivante : les frais de justice occasionnés tant par l'introduction de l'instance en référé, que ceux occasionnés par les assignations en vente de fonds, resteraient à la charge de ceux qui avaient intenté les actions, et à qui ces actions auraient pu ou dû normalement bénéficier.

Le rapporteur de la commission de Législation civile et criminelle, M. Linyer, combattit au contraire le projet pour les raisons suivantes : On portait atteinte à l'autorité de la chose jugée et au principe de la non rétroactivité des lois. On ne pouvait rattacher non plus la loi du 26 février 1934 à celle du 5 juillet 1933, ne pouvant qualifier la seconde de loi interprétative de la première, car le texte de la loi du 5 juillet 1933 émanait précisément de la commission de Législation civile, et cette commission pouvait affirmer qu'il n'avait jamais été dans l'idée de ses membres de faire bénéficier du moratoire les billets venus à échéance antérieurement à la date du 5 juillet 1933. (Voir avis Linyer, *J. O.*, documents Sénat, 15 février 1934, Annexe N° 64, p. 43).

Le projet et les rapports vinrent en discussion le 23 février 1934 devant le Sénat (*J. O.* 24 février 1934, débats Sénat, p. 181). Malgré la résistance de M. Curral parlant au nom de la commission de Législation civile, et grâce aux interventions

de MM. Chéron et Raynaldi, le projet fut voté sans modifications et devint la loi du 26 février 1934 (1).

SECTION II. — TEXTE DE LA LOI

TITRE. — *Loi complétant les dispositions de la loi du 5 juillet 1933, sur le règlement des billets de fonds de commerce* (Publiée au J. O. du 28 février 1934).

« **ARTICLE UNIQUE.** — Les dispositions de la loi du 5 juillet 1933 sont applicables aux billets de fonds venus à échéance avant la date de sa publication ; même si ces billets ont fait l'objet d'une décision judiciaire, passée en force de chose jugée, mais non exécutée.

« Pendant un délai d'un mois à dater de la publication de la présente loi, les débiteurs pourront saisir le Président du Tribunal de Commerce statuant en référé dans les conditions prévues par le paragraphe 2 de l'article unique de la loi du 5 juillet 1933.

« La présente loi délibérée et adoptée par le Sénat et la Chambre des Députés, sera exécutée comme loi de l'Etat ».

SECTION III. — COMMENTAIRE DE LA LOI

La loi du 26 février 1934, ainsi que son titre l'indique, vient compléter la loi du 5 juillet 1933, par conséquent nous renvoyons aux développements qui ont été donnés à propos de cette loi, ne nous occupant que des modifications apportées.

En vertu de la loi du 5 juillet 1933, seuls les débiteurs dont les billets venaient à échéance après le 5 juillet 1933 avaient le droit d'obtenir un moratoire. (Voir l'arrêt de la Cour de Paris du 18 juillet 1933). En vertu de la nouvelle loi, et pendant le délai d'un mois, les débiteurs dont les billets sont venus à échéance avant la date du 5 juillet 1933 auront le droit d'intenter l'action en vue d'obtenir des délais.

De plus, si avant la promulgation de la loi du 26 février, un créancier avait obtenu contre le débiteur un jugement de condamnation ou un jugement de vente de fonds, si ce juge-

(1) A noter qu'il se passa quelque chose de très curieux au Sénat. Lors du vote de la loi du 5 juillet 1933, c'est M. Callier qui s'y montre hostile et M. Lugol qui fait adopter le projet. Pour la loi du 26 février 1934, M. Callier se montre favorable, c'est M. Linyer qui le combat, au nom de la même commission de législation civile.

ment n'est pas encore exécuté, les dispositions de la loi du 5 juillet s'appliquent. Si le jugement est exécuté, le débiteur doit s'incliner, il ne peut obtenir du Tribunal de revenir sur son exécution.

A remarquer que seuls les billets venus à échéance avant le 5 juillet 1933 peuvent bénéficier de la nouvelle loi, si un débiteur n'a pas assigné alors qu'il pouvait le faire en vertu de la loi du 5 juillet, il ne peut plus le faire du fait de l'existence de la nouvelle loi. Il est définitivement forclos.

La loi du 26 février 1934 est une loi très limitée tant au temps durant lequel elle s'applique (un mois), qu'aux personnes pouvant en bénéficier. Nous bornerons donc là nos explications.

CHAPITRE III

La loi du 19 mai 1934 (1)

SECTION I. — ÉCONOMIE DE LA LOI

La loi du 5 juillet 1933, complétée par la loi du 26 février 1934, ne venait en aide aux débiteurs de sommes dues sur l'achat d'un fonds de commerce que quand ces sommes étaient matérialisées par des billets de fonds (ou des lettres de change). C'était d'ailleurs le plus souvent le cas pour les acquéreurs de fonds de commerce ; mais il arrivait aussi que ces acquéreurs n'avaient point signé des billets de fonds, soit parce qu'ils ne l'avaient pas voulu, soit parce qu'un autre mode de paiement leur avait été imposé, soit enfin parce que devant deux modes de règlement différents, ils avaient sans aucune raison choisi l'un plutôt que l'autre. Les lois d'exception intervenues ne les concernaient pas, ils ne pouvaient bénéficier que de la législation de droit commun. Nous avons déjà traité de la question des délais qui pouvaient être accordés à un débiteur de prix de fonds de commerce en vertu de l'art. 1244 Code Civil, et nous avons dit que du temps pour payer pouvait être donné à ces débiteurs :

1° s'ils n'avaient pas signé de billets ;

2° s'il n'y avait point de privilège de vendeur inscrit.

La nouvelle loi a pour but précisément d'accorder aux débiteurs de fonds de commerce le bénéfice des dispositions des précédentes lois, alors même qu'ils n'ont pas signé de billets de fonds. La loi du 19 mai 1934 a sur les dispositions de droit commun un avantage considérable ; tout d'abord, elle permet même à ceux qui, n'ayant pas signé de billets, ont

(1) Cette loi ne concerne pas directement notre thèse, ayant pour but d'accorder un moratoire aux non signataires de billets de fonds. Ce n'est donc pas : « une répercussion de la crise économique sur la législation des billets de fonds ». Nous avons tenu cependant à en faire l'étude, afin de donner une idée d'ensemble de la législation protectrice intervenue et parce que la loi du 6 juillet 1934 relative, elle, aux billets de fonds, s'y réfère constamment.

contre eux un privilège de vendeur régulièrement inscrit d'obtenir des délais. En second lieu, la procédure employée pour l'obtention des délais, même s'il n'y a pas de privilège de vendeur, est plus commode et moins coûteuse que celle prévue par l'article 1244 du Code Civil.

Elle a donc pour but de rétablir l'équilibre entre les divers acquéreurs de fonds. Auparavant, un débiteur n'ayant pas signé de billets, qui voulait obtenir des délais, ne pouvait point prendre l'initiative d'une demande ; il devait se laisser assigner par le vendeur ou le tiers porteur, et seulement une fois l'affaire engagée, pouvait obtenir des délais qui devaient, selon l'article 1244, lui être accordés avec la plus grande circonspection par le Tribunal. La nouvelle loi permet au débiteur de prendre l'initiative d'une demande de délais et d'assigner son créancier en référé. Procédure plus rapide et moins coûteuse que celle du droit commun qui prévoyait la compétence du Tribunal et une instance au principal.

D'autre part, avec les dispositions de l'article 1244, le débiteur pouvait être entraîné en appel par le créancier, même sur la question de délais, ce qui était une source de lenteurs et de frais.

SECTION II. — LES TRAVAUX PRÉPARATOIRES

L'initiative de la loi revient cette fois au Sénat et non pas à la Chambre. C'est en effet M. Robert Thoumyre, sénateur de la Seine-Inférieure, qui déposa le 2 décembre 1933 (*J. O.*, documents Sénat, 4 avril 1934, Annexe 633, page 1120), un projet de loi ayant pour but d'étendre à ceux ayant acheté leur fonds sans souscrire de billets, le bénéfice de la loi du 5 juillet 1933. Le projet primitif prévoyait un délai d'application d'un an, la retraite à un an de date pour le solde n'était pas prévue, et l'ordonnance n'était pas susceptible d'appel.

M. Callier, au nom de la commission du Commerce et de l'Industrie, fit un rapport dans lequel il se montrait favorable à cette loi (*J. O.*, documents Sénat, 10 avril 1934, annexe 685, page 1108), adoptant dans son intégralité le projet Thoumyre.

M. Lugol, au nom de la commission de Législation civile, (*J. O.*, documents Sénat, 26 avril 1934, Annexe 38, page 28), apportait quelques modifications à la loi tout en se déclarant d'accord avec son principe. Ces modifications étaient les suivantes :

1° Le délai d'application ne devait plus être d'un an, mais jusqu'au 5 juillet 1934, afin que la nouvelle loi fut en concordance avec les deux lois précédemment promulguées ;

2° L'appel était nécessaire, car il s'agit de contestations entre vendeurs et acquéreurs, et non pas avec des tiers porteurs ;

3° L'exercice et les effets de l'action résolutoire seraient suspendus dès la demande faite et les délais accordés.

Enfin, innovation plus importante, un article 2 était joint concernant les loyers, ceci afin de faciliter et d'activer le vote de ce texte. (Cette disposition de loi sur les loyers ne nous retiendra pas, étant donné qu'il s'agit d'une disposition n'ayant aucun point commun avec les fonds de commerce (paiement du prix), qui n'a été incluse dans la loi du 19 mai 1934 que pour en faciliter le vote et qui, de l'aveu de tous, aurait dû faire l'objet d'une loi séparée.)

La discussion devant le Sénat eut lieu le 23 février 1934 (*J. O.*, débats Sénat, 24 février 1934, page 176), le 1^{er} article fut adopté sans discussion, celle-ci ne portant que sur l'article 2.

Le projet voté fut transmis à la Chambre le 24 février 1934 (*J. O.*, documents Chambre, 24 mai 1934, Annexe 3.115, page 235), et fit l'objet d'un rapport favorable de M. Lebreton au nom de la commission du Commerce et de l'Industrie (*J. O.*, documents Chambre, 25 mai 1934, Annexe 3125, p. 420).

M. Ramadier donna un avis verbal au nom de la commission de Législation civile et déposa divers amendements concernant non pas l'article 1, mais l'article 2, amendements dont nous ne nous occuperons pas, pour la raison indiquée ci-dessus.

En définitive, la Chambre adopta les amendements Ramadier, le 6 mars 1934 (*J. O.*, 7 mars 1934, p. 800, Chambre, débats).

Le projet alourdi au point de devenir très peu compréhensible fit retour au Sénat le 8 mars 1934 (*J. O.*, documents

Sénat, 22 juillet 1934, Annexe 174, page 575), et fit l'objet d'un rapport de M. Callier. Au cours de la discussion qui eut lieu le 16 mars 1934 (*J. O.*, Sénat débats, 17 mars 1934, page 528), M. Thoumyre, auteur du projet, fit remarquer que tout en étant d'accord avec le texte voté par la Chambre, il s'agissait de mettre un peu de correction dans les termes de la loi, qu'il fallait faire une sorte de réajustement, ce qui eut lieu.

Le projet retourna à la Chambre le 16 mars 1934 (*J. O.*, documents Chambre, Annexe 3307, page 459, du 18 septembre 1934), fit l'objet d'un second rapport de M. Lebreton et fut définitivement adopté sans discussion le 17 mai 1934 (*J. O.*, Chambre débats, 18 mai 1934, page 1156).

SECTION III. — TEXTE DE LA LOI

(Seul l'article 1 nous concerne)

TITRE. — *Loi étendant à tous les débiteurs de prix d'acquisition de fonds de commerce les avantages prévus par la loi du 5 juillet 1933 en faveur des souscripteurs de billets de fonds et modifiant l'article 8 de la loi du 12 juillet 1933 (J. O. du 24 mai 1934).*

« **ARTICLE PREMIER.** — A partir de la promulgation de la présente loi et jusqu'à l'expiration de la loi du 5 juillet 1933, tout commerçant débiteur en tout ou en partie du prix d'un fonds de commerce en vertu d'un acte de transmission ou d'attribution, enregistré antérieurement au 1^{er} juillet 1932, pourra, à défaut d'entente amiable, se pourvoir en référé devant le Président du Tribunal de Commerce en vue d'obtenir des délais par application de l'article 1244 du Code Civil.

« Le Président du Tribunal de Commerce, après avoir entendu les parties et après avoir pris, le cas échéant, tous renseignements utiles, jugera si la situation de ce débiteur est telle, en raison des circonstances économiques actuelles, qu'elle justifie de sa part une demande de délai.

« Jusqu'à l'expiration du délai qui aura été ainsi accordé, l'exercice et les effets de l'action résolutoire seront suspendus.

« **ART. 2.** — L'article 8 de la loi du 12 juillet 1933, sur la révision du prix des baux, est complété par l'alinéa suivant:

« Jusqu'au prononcé du jugement, l'exercice et les effets de l'action résolutoire, si elle est inscrite dans le bail, seront suspendus à l'égard du locataire de bonne foi, de locaux à usage commercial, industriel ou artisanal, demandeur à l'action en réduction, à la condition qu'il s'acquitte dans la proportion d'au moins 50 % du montant du loyer ».

SECTION IV. — COMMENTAIRE DE LA LOI

La loi du 19 mai 1934 est une loi complémentaire à la loi du 5 juillet 1933, et a pour effet d'étendre son domaine d'application, ainsi que de la modifier sur certains points. Nous nous occuperons donc simplement des modifications apportées, tout comme pour la loi du 26 février 1934.

I. — AUGMENTATION DU NOMBRE DE PERSONNES POUVANT BÉNÉFICIER DES DISPOSITIONS DE LA LOI DU 5 JUILLET 1933. — Seuls d'après la loi de 1933, les débiteurs qui avaient signé des billets de fonds pouvaient recourir à la procédure de référé, ceux qui avaient adopté un autre mode de paiement ne pouvaient, suivant les cas où n'obtenir aucun délai, ou en obtenir, mais suivant les dispositions beaucoup moins libérales du droit commun, et en ne pouvant point user de la procédure de référé. Du fait de la rédaction de l'article 1 de la nouvelle loi, tout commerçant débiteur du prix de son fonds de commerce, quel que soit le mode de paiement adopté, pourvu que l'acte de vente ait été enregistré avant le 1^{er} juillet 1932, peut demander des délais (1).

De plus, il résulte de l'étude des travaux préparatoires et de l'adjonction du membre de phrase « en vertu d'un acte de transmission ou d'attribution », que la loi vise non seulement un acte de vente (acte de transmission), mais aussi les attributions de fonds en vertu d'une dissolution de société, d'un partage ou tout autre mode d'attribution (2).

(1) Quelle est la nécessité de l'enregistrement ? Avoir une date certaine. Or, en dehors de l'enregistrement, le décès d'un signataire ou la constatation du contenu de l'acte dans un acte officiel (Art. 1328 Code Civil) donnent date certaine. De plus les actes notariés ont date certaine par eux-mêmes. On aurait pu dire que dans les cas ci-dessus visés on pourrait suppléer à l'enregistrement. Tel n'est pas notre avis. Du fait de la nécessité d'un acte enregistré, seuls les actes de ventes ayant été enregistrés avant le 1^{er} juillet 1932 pourront bénéficier de la loi. La loi, étant en effet une loi d'exception, doit s'interpréter restrictivement.

(2) Cette interprétation résulte de l'amendement déposé à la Chambre par M. Jacques de Chammard, le 6 mars 1934, et accepté par elle. Le Sénat, tout en le maintenant, le simplifia.

Une question peut se poser, la loi dit tout acte de transmission ou d'attribution enregistré antérieurement au 1^{er} juillet 1932. Que se passe-t-il lorsque l'acte de vente a été enregistré après la date du 1^{er} juillet 1932, mais qu'il y avait eu auparavant une promesse de vente également enregistrée. Peut-on dire que la promesse de vente enregistrée est un acte de transmission ou d'attribution et que, de ce fait, ceux qui l'ont signée ont le droit de bénéficier de la loi ?

La question est assez délicate, en effet on ne peut pas dire qu'une promesse de vente soit un acte de transmission ou d'attribution puisque, malgré la signature, acquéreurs et vendeurs peuvent ne pas donner suite à la vente en perdant leur dédit, d'autre part, l'article 1589 du Code Civil dit que « Promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et le prix ».

A notre avis, le juge étant saisi d'une demande de délai pour un fonds dont l'acte de vente est postérieur au 1^{er} juillet 1932, et la promesse de vente antérieure à cette date, devra prendre en considération les données suivantes : Tout d'abord question préliminaire, seules les promesses de vente enregistrées devront être prises en considération, l'article 1^{er} disant tout acte... enregistré.

En second lieu, l'administration de l'Enregistrement a une théorie en ce qui concerne la perception des droits pour la promesse de vente. Si la promesse de vente est faite sans condition, le droit de mutation est perçu sur le tout dès la signature de la promesse de vente (voir page 72) ; dans ce cas, même si l'acte de vente est postérieur au 1^{er} juillet 1932, la loi est applicable, car c'est la promesse de vente qui forme la transmission, l'acte de vente ne faisant que régulariser l'opération. Mais si la promesse de vente est faite sous condition suspensive, le droit n'est perçu que si la mutation intervient par la suite, il n'y a donc pas de transmission et ceci est compréhensible, car le fonds qui fait la matière des conventions reste aux risques du vendeur jusqu'à ce que l'acte de vente soit signé (Article 1182 du Code Civil) ; le point de départ devra donc être la date de l'enregistrement de l'acte de vente, et si celle-ci est postérieure au 1^{er} juillet 1932, la loi ne sera pas applicable.

II. — IL N'Y A PLUS NÉCESSITÉ D'INTENTER L'ACTION DANS LA HUITAINE DE L'ÉCHÉANCE DU BILLET. — La nouvelle loi n'en parle pas, et cela est facilement explicable, ayant été faite précisément pour les cas où des billets n'avaient pas été souscrits. Cependant étant donné les termes « Tout commerçant débiteur en vertu d'un acte de transmission ou d'attribution », on arrive à cette conséquence qu'un débiteur de billets, pouvant donc bénéficier de la loi du 5 juillet 1933, qui n'avait pas introduit l'action dans la huitaine de l'échéance, peut maintenant l'introduire. On pourrait évidemment soutenir que les cas qui étaient prévus par la loi du 5 juillet 1933 ont été définitivement réglés et qu'on ne peut édicter une nouvelle loi qui serait rétroactive ; que par conséquent tous ceux qui n'ont pas introduit la demande dans la huitaine de l'échéance, alors qu'ils pouvaient le faire, sont définitivement forclos. Nous ne croyons pas pouvoir admettre ce raisonnement, en effet, le législateur, s'il avait voulu écarter cette catégorie de débiteurs, aurait dû faire une réserve dans la loi, ou tout au moins une déclaration lors des travaux préparatoires ; c'est ainsi que pour la loi du 26 février 1934, une réserve avait été faite en disant que ceux qui pouvaient bénéficier de la loi du 5 juillet 1933 et qui ne l'ont pas fait, ne pourraient plus le faire. Aucune déclaration n'ayant été faite, aucune réserve apportée pour la loi du 19 mai 1934, tous les débiteurs, même en vertu de billets, qui n'ont pas introduit l'action dans la huitaine de l'échéance, pourront demander le moratoire (1). Cette solution, si elle est critiquable au point de vue juridique, est hautement recommandable au point de vue économique ; car il faut que tous les débiteurs de prix de fonds de commerce soient sur le même

(1) Certains auteurs ont soutenu que, du fait de cette dispense d'assignation dans la huitaine de l'échéance, les débiteurs qui avaient introduit une demande de référé en vertu de la loi du 5 juillet 1933 pourraient revenir devant le Président pour demander de nouveaux délais. Nous ne croyons pas devoir admettre cette opinion, qui va à l'encontre de la chose jugée. Il n'y aurait pas de raison qu'on ne revienne plusieurs fois devant le Président pour les mêmes causes. Ce serait implicitement avoir recours à l'appel, mais avec cette seule différence que l'instance nouvelle se déroulerait devant les mêmes juges. Or, le législateur, en interdisant l'appel, n'a pas voulu de ce second moyen de révision qui va à l'encontre du principe fondamental de la chose jugée. Tout ce que la nouvelle loi permet à notre avis est de saisir le tribunal, de billets autres que ceux dont il avait été saisi en vertu de la loi du 5 juillet 1933, ces billets pouvant être concomitants ou même antérieurs à ceux pour lesquels l'action en référé avait déjà été introduite.

pied d'égalité, et il est arrivé que certains débiteurs ne connaissant pas parfaitement la loi dans les premiers jours de sa promulgation, ont laissé passer le délai de huitaine prévu par la loi du 5 juillet 1933 (1). Du fait de cette dispense d'assigner dans la huitaine de l'échéance tous ceux qui avaient souscrit des billets venant à échéance avant le 5 juillet 1933, pourvu qu'ils l'aient fait avant le 1^{er} juillet 1932, peuvent bénéficier de la loi, alors qu'ils ne le pouvaient pas avec la loi du 5 juillet 1933.

Enfin, dernière conséquence, si on ne peut assigner pour les billets à échoir, on peut, par une même assignation, viser plusieurs billets échus et obtenir des délais pour tous, par une seule ordonnance, ce qui fait une économie de frais.

III. — L'OBLIGATION DU PAIEMENT DU CINQUIÈME MINIMUM COMPTANT, ET L'OBLIGATION DE LA RETRAITE A UN AN NE SUBSISTENT PLUS. — L'art. 1^{er} de la nouvelle loi dit simplement que le Président du Tribunal de Commerce jugera si la situation du débiteur est telle en raison des circonstances économiques, qu'elle justifie de sa part une demande de délai. Il ne dit pas dans quelles conditions ce délai sera accordé, par conséquent le Président peut très bien, s'il l'estime nécessaire, accorder des paiements mensuels, un versement comptant, qui pourra être du cinquième, mais qui pourra être aussi inférieur ou supérieur, le solde devant être payé dans le laps de temps d'une ou de plusieurs années. Il a pleine liberté pour aménager la dette. Cette suppression de la nouvelle loi est des plus louables. On ne peut donner une règle qui soit générale, il vaut mieux laisser le juge apprécier chaque cas particulier et lui donner la solution qu'il comporte.

IV. — LE DÉBITEUR DOIT ÊTRE DANS L'IMPOSSIBILITÉ DE PAYER DU FAIT DE LA CRISE ET NON PAS D'AUTRES CAUSES. — Ceci résulte de la phrase « en raison des circonstances économiques actuelles ». Par conséquent, si la situation de l'acheteur avait été la même, les circonstances économiques actuelles n'ayant

(1) Voir en ce sens Tribunal de Commerce de Lisieux, 7 décembre 1934, *Gaz. Palais*, 1935, p. 14, 1; affaire époux Victor C/ Maréchal : « Seule la loi du 19 mai 1934, prorogée par la loi du 6 juillet 1934, est désormais applicable au moratoire des billets de fonds de commerce, et il n'y a plus lieu par suite d'exiger l'introduction du référé dans la huitaine de l'échéance, ainsi que le prescrivait la loi du 5 juillet 1933 ».

pas existé, il ne pourrait bénéficier de la loi. Le vendeur ou le tiers porteur pourra faire la preuve contraire et démontrer que la baisse du chiffre d'affaires est occasionnée par d'autres causes, mais c'est au défendeur à faire la preuve, l'acheteur devant simplement démontrer la baisse.

V. — DÉLAI D'APPLICATION DE LA LOI. — L'article 1^{er} disant : jusqu'à l'expiration de la loi du 5 juillet 1933, c'est donc jusqu'au 5 juillet 1934 que la loi est applicable. Ce qui qu'ayant été promulguée le 19 mai 1934, sa durée d'application est de six semaines environ (1). Le Parlement ne s'est pas aperçu de cette faible durée, sans quoi il est très probable qu'il n'aurait pas fait une loi pour un aussi court laps de temps.

VI. — POUVOIRS DU PRÉSIDENT. — Le Président des référés est libre d'accorder des délais sur simple demande ou, s'il ne s'estime pas suffisamment renseigné, d'ordonner une expertise ou tout autre moyen de contrôle qu'il jugera nécessaire (2).

VII. — VOIE DE RECOURS. — Aucun changement pour les voies de recours telle que la question a été traitée pour la loi du 5 juillet 1933 ; cependant, l'appel est possible pour les décisions rendues en vertu de la loi du 19 mai 1934. En effet, dans le projet primitif de M. Thoumyre, l'appel pour les ordonnances n'était pas recevable. Au cours de la discussion au Sénat, M. Lugol fit remarquer qu'on devait recourir au deuxième degré de juridiction, étant donné que l'on se trouvait en présence de contestations entre acquéreurs de fonds et vendeurs eux-mêmes. Et à la suite de cette observation,

(1) Le projet primitif de M. Thoumyre prévoyait une durée d'application d'un an. M. Lugol faisant remarquer qu'il fallait mettre cette loi en concordance avec les autres lois édictées, fit remonter le délai d'un an au 5 juillet 1933.

(2) Il faut remarquer la différence entre les termes de la loi du 5 juillet 1933 et celle du 19 mai 1934. La première dit : « Le Président....., après avoir entendu les parties, jugera si », la deuxième : « Le Président, après avoir entendu les parties, et après avoir pris, le cas échéant, tous renseignements utiles ». On pourrait donc conclure qu'en vertu de la loi du 5 juillet 1933, le Président ne pouvait qu'entendre les parties, sans avoir le droit de procéder à des mesures d'instruction. Tel n'est pas le cas; en principe, le Président, même sous l'empire de la loi du 5 juillet 1933, ordonnait des mesures d'instruction, car qui peut entendre les parties, peut vérifier leurs dires; la loi du 19 mai 1934 a simplement introduit dans le texte la coutume jurisprudentielle pratiquée à l'occasion de la loi du 5 juillet 1933.

le membre de phrase interdisant l'appel fut supprimé. L'appel est donc possible ; cependant, étant donné la déclaration faite par M. Lugol, peut-on dire que l'appel soit possible quand il s'agit de contestations entre acquéreurs et personnes autres que les précédents vendeurs ? M. Lugol ne prévoyait que les différends entre vendeurs et acquéreurs. La question n'offre plus un grand intérêt, la loi du 6 juillet 1934 étant intervenue six semaines après, supprimant l'appel, et aucun appel n'ayant été intenté, à notre connaissance, sur des décisions rendues en vertu de la loi du 19 mai 1934.

VIII. — PENDANT LE COURS DU DÉLAI ACCORDÉ, L'EXERCICE ET LES EFFETS DE L'ACTION RÉGULATOIRE SE TROUVENT SUSPENDUS. — Il arrivait que malgré les délais accordés, le vendeur poursuivait la résolution de la vente. Il y avait là une lacune, que nous avons d'ailleurs signalée au cours du commentaire de la loi du 5 juillet 1933. Sur l'intervention de M. Lugol, et pour empêcher qu'un commerçant ne soit dépossédé, malgré l'octroi de délais, cet alinéa fut ajouté. Cette disposition n'empêche pas que la vente du fonds puisse être ordonnée ; en effet, l'alinéa ci-dessus dit « l'exercice et les effets de l'action régulatoire seront suspendus », il ne dit pas seront abolis. Par conséquent, la vente du fonds peut être ordonnée, sauf à surseoir à son exécution tant que le débiteur paye suivant les modalités fixées par l'ordonnance de référé (1).

Pour toutes les autres dispositions, il n'y a aucune modification apportée aux dispositions de la loi du 5 juillet 1933.

(1) Voir en ce sens arrêt de la Cour d'Appel de Paris, VI^e Chambre, audience du 30 octobre 1934, *Gazette des Tribunaux* du 24 février 1935, Affaire Berson C/ Collin. « La Cour saisie de l'appel d'un jugement ordonnant la vente d'un fonds de commerce peut statuer, alors même que M. le Président du Tribunal de Commerce a, par application de la loi du 6 juillet 1934, autorisé le débiteur à se libérer par acomptes.

En effet, la loi précitée ne touche pas au fond du droit, non plus qu'aux dispositions de la loi du 17 mars 1909.

Toutefois, l'exécution de l'arrêt ne peut être poursuivie qu'au cas où les appelants ne se conformeraient pas à l'ordonnance de référé obtenue ».

CHAPITRE IV

La loi du 6 juillet 1934

SECTION I. — LES TRAVAUX PRÉPARATOIRES

Diverses propositions de loi concernant la revision du prix des fonds de commerce étaient déjà déposées, mais les résistances qui se manifestaient, principalement au Sénat, rendaient leur aboutissement très difficile. Aussi, en attendant le vote de cette loi sur la réduction, le Gouvernement déposa un projet de loi tendant à proroger les lois des 5 juillet 1933, 26 février et 19 mai 1934, ces lois venant en effet à échéance le 5 juillet 1934.

En ce qui concerne la loi du 6 juillet 1934, l'initiative en revint à M. Chéron qui déposa un projet de loi le 26 juin 1934 (on pourrait dire *in extremis*) (J. O. du 25 octobre 1934, Annexe 3677, page 1100). Le projet demandait la prorogation des lois précédemment promulguées en attendant le vote de la loi sur la revision du prix des fonds de commerce, et apportait quelques modifications pour parer aux imperfections révélées par les précédentes lois.

Le projet fut envoyé à la commission du Commerce et de l'Industrie, qui se l'appropriâ. Dans son rapport, M. Lebreton, rapporteur, fit quelques modifications de détail, laissant subsister intacte l'essence même du projet. (Rapport déposé le 29 juin 1934, J. O. du 25 octobre 1934, Annexe 3711, documents Chambre, p. 1110).

La discussion eut lieu le 3 juillet à la Chambre sur le projet de la commission, qui fut adopté le même jour, après

qu'eût été repoussé un contre-projet socialiste tendant à accorder un moratoire général sans aucun paiement jusqu'au 1^{er} janvier 1935.

La proposition transmise au Sénat le 3 juillet 1934 (*J. O.*, documents Sénat, Annexe 486), fit l'objet d'un rapport de M. Callier, et le projet de loi fut adopté sans discussion le 5 juillet 1934 (*J. O.*, 6 juillet 1934, débats Sénat, p. 1072).

SECTION II. — TEXTE DE LA LOI

TITRE. — *Loi prorogeant et complétant les dispositions de la loi du 19 mai 1934, concernant le règlement du prix des fonds de commerce et la revision des baux commerciaux.* (*J. O.* du 7 juillet 1934).

« **ARTICLE PREMIER.** — Est prorogée jusqu'au 1^{er} juillet 1935 l'application de l'article 1^{er} de la loi du 19 mai 1934.

« **ART. 2.** — Les dispositions de cette loi s'appliqueront également et jusqu'à la même date, aux billets de fonds sous-crits avant le 1^{er} juillet 1932, ou créés en application des lois du 5 juillet 1933 et 26 mai 1934. Le juge des référés pourra, par une même décision, accorder des délais pour tous les billets visés au paragraphe 1^{er} venant à échéance avant le 1^{er} juillet 1935.

« **ART. 3.** — Les décisions du juge des référés prises en application des articles 1^{er} et 2 de la présente loi, ne seront pas susceptibles d'appel.

« **ART. 4.** — Les délais accordés par le juge des référés bénéficieront à tous les tiers qui pourraient être tenus avec le débiteur, soit solidairement, soit en qualité de caution, ou à quelque titre que ce soit.

« **ART. 5.** — Dans tous les cas, lorsque le vendeur d'un fonds de commerce, ou ses ayants droit, demande, en vertu de la loi du 17 mars 1909, la mise en vente du fonds pour défaut de paiement du prix, le juge aura jusqu'au 1^{er} juillet 1935 la faculté de surseoir à la vente.

Le juge aura la même faculté nonobstant toute décision judiciaire dont serait nanti le vendeur.

« ART. 6. — Le dernier alinéa de l'article 8 de la loi du 12 juillet 1933, ajouté par l'article 2 de la loi du 19 mai 1934, est ainsi complété : « Il en est de même de toute procédure d'exécution engagée par le bailleur, ainsi que de toutes mesures conservatoires, si ces dernières sont susceptibles d'empêcher l'exercice normal du commerce.

« Les présentes dispositions s'appliqueront à tous tiers tenus avec l'occupant actuel à l'égard du bailleur, soit comme cédant, soit en toute autre qualité ».

SECTION III. — COMMENTAIRE DE LA LOI

En premier lieu, indiquons que nous ne nous occuperons point de l'article 6 de la loi qui a trait aux loyers et qui sort du cadre de nos explications. Dans les cinq premiers articles, la loi du 6 juillet 1934 est celle qui a fondu toutes les dispositions des lois antérieures : 5 juillet 1933, 26 février et 19 mai 1934 ; cependant, au cours de cette refonte, certaines modifications furent apportées, l'usage ayant révélé les imperfections des précédentes lois.

Nous allons respectivement étudier chacune de ces dispositions et examiner les décisions de justice rendues à son sujet.

I. — PERSONNES QUI PEUVENT BÉNÉFICIER DE LA LOI. — A) *Emprunt à la loi du 19 mai 1934.* — La loi du 6 juillet 1934, prorogeant celle du 19 mai, toutes les catégories de personnes pouvant intenter l'action en vertu de cette dernière loi, peuvent le faire en vertu de la nouvelle.

Il suffit donc qu'un commerçant ait acheté son fonds avant le 1^{er} juillet 1932, quel que soit le mode de paiement adopté, que des billets aient été souscrits ou non, pour qu'il puisse demander des délais, par application de la loi du 6 juillet 1934. (Les mêmes observations qui ont été faites au cours du commentaire de la loi du 19 mai 1934, en ce qui concerne la situation d'un débiteur dont l'acte de vente est ultérieur à la date du 1^{er} juillet et la promesse de vente antérieure, s'appliquent ici).

Que faut-il décider pour un débiteur ayant acheté son fonds postérieurement à la date du 1^{er} juillet 1932 ? — Il est

un point certain, la loi du 6 juillet 1934 se référant à l'article 1^{er} de la loi du 19 mai 1934, le débiteur en question ne pourra point intenter une action en référé pour obtenir des délais. Mais si ce débiteur est assigné en vente de fonds, ou si une décision ordonnant la vente du fonds est déjà intervenue et qu'elle ne soit pas encore exécutée, le débiteur, à notre avis, **même si l'achat du fonds est postérieur à la date du 1^{er} juillet 1932, pourra demander des délais, et le juge aura la faculté de surseoir à la vente jusqu'au 1^{er} juillet 1935.** Ceci résulte de l'article 5 de la loi du 6 juillet 1934 : « Dans tous les cas, le juge aura la faculté de surseoir... ».

La seule différence en ce qui concerne un acquéreur d'un fonds postérieurement à la date du 1^{er} juillet 1932 et un acquéreur antérieurement à cette date, est la suivante : le second pourra prendre l'initiative d'une action en référé sans être obligé d'attendre qu'il soit assigné en vente de fonds, le premier devra attendre les poursuites du vendeur, ou un jugement de vente de fonds pris à son encontre, pour pouvoir demander le sursis.

Et le Président des référés aura pleine liberté pour statuer et dire dans quelles conditions le sursis sera accordé, il peut soit ordonner le versement d'une somme par le débiteur, soit même ordonner purement et simplement le sursis sans qu'aucun paiement soit effectué. En pratique, surtout dans le ressort du Tribunal de Commerce de la Seine, le Juge des référés a usé très souvent de ce pouvoir, et très rares ont été les ventes de fonds judiciaires dans la période d'application de cette loi. Nous avons même vu le cas d'un sursis à la vente ordonné, alors que la date de la vente était déjà fixée et les affiches posées, sans même que le débiteur ait à consigner les frais de la vente (1). Le Juge des référés était fortement encouragé à se montrer très large dans cette voie du fait des recommandations du législateur dans les travaux préparatoires à la loi du 6 juillet 1934 (2).

(1) En ce sens, Tribunal de Commerce de la Seine, audience du 19 juillet 1935, Présidence de M. Loyer, Affaire Boussarocque C/ Turbous et Cuzol; espèce non rapportée.

(2) Voici les termes du texte du rapport de M. Lebrat : « Il est certain qu'il (le juge des référés), usera toujours de cette faculté (celle de surseoir à la vente du fonds), lorsqu'il se trouvera en présence d'un débiteur de bonne foi.

La loi du 6 juillet 1934 a-t-elle maintenu l'obligation pour le débiteur qui veut bénéficier des délais, que son impossibilité de paiement provienne de la crise ? — Nous avons vu précédemment que le législateur ne faisait bénéficier du moratoire que les commerçants victimes de la crise économique, et non ceux dont la baisse du chiffre d'affaires était imputable à d'autres causes (1). Du fait de la disposition de l'article 5 de la nouvelle loi, le juge peut accorder le sursis dans tous les cas, pourvu qu'il se trouve en présence d'un acheteur de bonne foi, que l'impossibilité de payer vienne de la crise ou d'une autre cause.

Du fait de ce même article 5, se trouve confirmée la solution que nous donnions en ce qui concerne un débiteur qui s'était engagé à ne point demander de délais ni une réduction pour quelque cause que ce soit ; le juge des référés pourra même dans ce cas accorder des délais (2).

Que faut-il statuer si un débiteur qui avait bénéficié d'une précédente ordonnance de référé lui accordant un délai de paiement moyennant une certaine somme à verser comptant, ne la paie pas. Le vendeur obtient la vente du fonds, la loi du 6 juillet intervenant dans l'intervalle, ce débiteur peut-il

(1) Voir en ce sens Cour d'Appel d'Angers, 14 novembre 1934, Affaire Wanlin C. Gereec, D. H. 1935, page 10 : « Pour pouvoir bénéficier des dispositions favorables de la loi du 19 mai 1934, et obtenir de se libérer du solde du prix de son fonds de commerce suivant les délais de l'art. 1244 du Code Civil, l'acquéreur doit démontrer que sa situation est telle, en raison des circonstances économiques actuelles, qu'elle justifie le retard qu'il apporte au paiement. Il n'en est pas ainsi alors qu'il s'agit d'un café qui, par son emplacement et sa nature, n'a pu être sérieusement atteint par la crise. On ne peut tenir compte du fait que deux établissements similaires se sont récemment ouverts à proximité, la diminution des recettes, conséquence de ce fait, n'étant pas imputable à la crise commerciale, mais à la concurrence ».

(2) Un arrêt de la Cour de Rouen s'est pourtant prononcé en sens contraire (Voir *Gaz. Tribunaux*, Cour de Rouen, 2^e chambre, 23 mai 1935, Affaire Laplace C/ Pelletier) : « L'acquéreur d'un fonds de commerce, qui dans le contrat a déclaré renoncer à demander une réduction de prix pour quelque cause que ce soit, n'a pas le droit de former une demande en réduction en se fondant sur ce que le vendeur lui avait indiqué un chiffre d'affaires supérieur à celui qu'il a atteint depuis la prise de possession, si cet acquéreur qui avait déjà géré un fonds de commerce de même nature a pu, pendant les trois mois qui se sont écoulés entre son accord avec le vendeur et l'acte notarié dressé en conformité de cet accord, se rendre compte de l'importance de la clientèle et si le chiffre d'affaires a pu baisser pour une cause quelconque non imputable au vendeur ». (Il y a lieu de remarquer que cet arrêt est du 23 mai 1934, c'est-à-dire rendu avant la promulgation de la loi du 6 juillet 1934, au moment où la jurisprudence était encore indécise, en ce qui concernait la question de savoir si on pouvait renoncer ou non au bénéfice de la loi. Nul doute qu'après la loi du 6 juillet 1934 les magistrats rouennais auraient rendu un jugement différent étant donné la phrase. « dans tous les cas »).

introduire une nouvelle demande de sursis à la vente ?

Etant donné le libellé de l'article 5, et l'intention du législateur, à notre avis, le juge des référés peut être saisi encore de l'affaire, et procéder à un nouvel examen de la situation du débiteur, sans que celui-ci soit forclos du fait du non paiement des sommes fixées par une précédente ordonnance. Si le Président des référés, après avoir examiné la situation du débiteur, estime que la vente doit être ordonnée, alors il le fera, et l'action en vente de fonds continuera, mais si le juge estime que le débiteur mérite termes et délais, il peut surseoir à la vente (1).

De nombreuses contestations se sont élevées à l'occasion de l'article 5, et les deux jugements dont nous avons donné la teneur en note s'en font le reflet. Certains ont estimé que l'article 5 ne pouvait s'appliquer que dans les cas prévus par les lois des 5 juillet 1933 et 19 mai 1934. (On sous-entendait : dans tous les cas... prévus par les lois précédentes), et notamment un jugement du Tribunal de Commerce de Grasse donne cette solution en disant que les lois d'exception doivent être interprétées restrictivement. (Affaire Gaziglia c/ Lajoubert, jug. du 23 novembre 1934, *Gazette du Palais* 1934, 1, 236) (2).

Cette interprétation du Tribunal de Commerce de Grasse ne nous paraît pas acceptable, car si on l'admettait, on

(1) La Cour d'Appel de Paris s'est prononcée en sens contraire le 29 décembre 1934 (XI^e Chambre, Affaire Moreau contre Ezbelent, *Gazette des Tribunaux*, du 27 mars 1935), 2^o : « Il n'y a pas lieu d'accorder le sursis demandé si l'acheteur du fonds de commerce n'a pas satisfait à une précédente ordonnance lui accordant un délai de paiement, moyennant le versement d'une certaine somme ». Cet arrêt ne pourrait se justifier que si l'ordonnance a été accordée en vertu de la loi du 6 juillet 1934, s'il s'agit d'une ordonnance rendue en vertu d'une loi antérieure, le sursis peut être accordé, le juge pouvant le faire « dans tous les cas ».

(2) « L'article 5 de la loi du 6 juillet 1934, qui permet au juge des référés d'accorder un sursis à la vente du fonds demandée par le vendeur en vertu de la loi du 17 mars 1909, ne vise, malgré le terme dans tous les cas, que les fonds de commerce achetés avant le 1^{er} juillet 1932.

Mais celui qui a acheté un fonds de commerce après le 1^{er} juillet 1932 peut, à défaut d'invoquer la loi du 6 juillet 1934, se prévaloir de l'article 1244 du Code Civil. »

Le deuxième paragraphe du jugement n'ajoute rien en faveur du débiteur, car nous savons que celui-ci ne pourra user de la faculté donnée par l'article 1244 du Code Civil que dans certains cas tout à fait particuliers (non souscription de billets et non existence du privilège de vendeur) et les délais accordés doivent être extrêmement réduits, le tribunal devant user, suivant les propres termes du Code, de la plus grande circonspection. Enfin, ce n'est pas la procédure de référé qui peut être employée, mais l'assignation au principal.

enlèverait toute utilité à l'article 5. En effet, si ce sont les cas prévus par les lois du 5 juillet 1933 et 19 mai 1934, le débiteur n'a pas besoin de la protection de l'article 5, car il peut intenter une action qui, en lui accordant des délais, lui accordera en même temps le sursis à la vente du fonds.

Les divers Tribunaux ont interprété cet article 5 très largement, et notamment le Tribunal de Commerce de la Seine, qui a prononcé le sursis à la vente même lorsque le débiteur ne pouvait se prévaloir des lois du 5 juillet 1933 et 19 mai 1934.

B) *Dispositions nouvelles.* — En dehors des emprunts faits à la loi du 19 mai 1934, en ce qui concerne les personnes pouvant bénéficier de ces dispositions, la loi du 6 juillet 1934 a permis à toute une catégorie de personnes nouvelles de demander des délais. Ces personnes sont celles qui ont signé des billets en application des lois du 5 juillet 1933 et 26 février 1934. Nous savons que quand des délais étaient accordés, le débiteur payait une partie du billet comptant et souscrivait pour le reste une retraite à un an augmentée des intérêts et des frais. Le législateur avait voulu par ce procédé sauvegarder les intérêts des tiers porteurs, cette retraite devant leur permettre l'escompte. En réalité, aucun prêteur ne voulait de ces retraites, et elles étaient toutes en la possession de leurs bénéficiaires. Comme elles avaient été créées à un an de date, le résultat suivant devait se produire à l'échéance, si le législateur n'était intervenu, le débiteur qui avait également les anciens billets à payer, plus exactement les billets primitivement souscrits lors de la vente du fonds, et s'échelonnant sur plusieurs années, devait faire face au paiement de presque deux billets. Avec l'état des affaires qui allait en empirant au lieu de s'améliorer, ce paiement était impossible. Par la loi du 6 juillet 1934, le législateur permet d'accorder des délais aux retraites créées en vertu de précédentes lois. C'était le sacrifice pur et simple des tiers porteurs que le Sénat avait voulu protéger lors de l'élaboration de la loi du 5 juillet 1933.

Sauf ces nouvelles catégories de personnes pouvant bénéficier de la loi, celle-ci ne changea rien aux autres dispositions des précédentes lois, ainsi on ne put demander des

délais pour les billets de marchandises et pour ceux d'enregistrement, les créanciers nantis par le privilège de nantissement et non par celui de vendeur purent demander la vente du fonds (1).

II. — IL N'EST PLUS NÉCESSAIRE D'INTENTER L'ACTION DANS LA HUITAINE DE L'ÉCHÉANCE, LE DÉBITEUR N'EST PAS OBLIGÉ DE PAYER LE CINQUIÈME COMPTANT, LA RETRAITE A UN AN N'EST PLUS NÉCESSAIRE. — Ces obligations qui étaient contenues dans la loi du 5 juillet 1933, n'étaient plus contenues dans la loi du 19 mai 1934, or la loi du 6 juillet 1934 a prorogé les effets de la loi du 19 mai 1934, et non ceux de la loi du 5 juillet 1933. De ce fait, ces obligations ne subsistent plus. Cette intention du législateur est nettement définie :

1° *par la suppression de l'article premier du projet* qui prorogeait les effets de la loi du 5 juillet 1933 ; seul l'article 2 du projet primitif qui visait la loi du 19 mai 1934 fut maintenu et devint l'article premier de la nouvelle loi ;

2° *par les travaux préparatoires de la loi*. A une question de M. Duval-Arnould, député, posée au président de la Commission du Commerce et de l'Industrie lors de la séance du 3 juillet 1934, et demandant si le titre du projet visait la loi du 5 juillet 1933 ou celle du 19 mai 1934, le président de la Commission répondit que seule la loi du 19 mai 1934 était visée, et en conséquence on supprima l'article 1^{er} du projet.

Quant à la souscription d'une retraite à un an, le législateur, qui dans la suite de la loi visait les délais à accorder à cette retraite, n'allait pas encore reproduire cette obligation, qui avait été incluse dans la loi du 5 juillet 1933, simplement pour garantir les droits des tiers porteurs, alors que de toute évidence les droits de ces derniers étaient sacrifiés.

III. — POUVOIRS DE PRÉSIDENT. — Le président des référés peut donc accorder des délais comme il l'entendra, sans avoir

(1) Dans certains cas, les vendeurs de fonds de commerce se faisaient consentir non seulement un privilège de vendeur, mais un privilège de nantissement. Il est évident que ce qui a été dit en ce qui concerne le privilège de nantissement ne s'applique pas lorsqu'il s'agit d'un nantissement pris en faveur du vendeur pour garantir la créance résultant de la vente du fonds ; en effet la loi du 6 juillet 1934 dit que le moratoire s'appliquera à tout commerçant débiteur en tout ou en partie du prix d'un fonds de commerce, peu importe les modalités qui ont été employées pour garantir cette créance. S'il s'agit d'une créance en vertu du prix d'acquisition du fonds, le moratoire s'appliquera.

l'obligation de statuer sur un minimum à payer comptant et sans être tenu pour l'octroi des délais par un terme limite. Il pourra, comme pour la loi du 19 mai 1934, soit accorder les délais sur simple audition du débiteur ou du créancier, soit ordonner toutes mesures d'instruction qu'il jugera nécessaires pour se renseigner. Il pourra fixer le paiement ou le non paiement d'une somme comptant, et aménager la dette dans son ensemble, en une ou plusieurs années ou en moins d'une année, à son entière convenance; en ordonnant soit des paiements mensuels, soit des paiements trimestriels, soit même des paiements hebdomadaires. La règle est la pleine liberté laissée au juge. Cependant il ne peut qu'accorder des délais et non accorder une diminution sur le principal de la dette ou sur les intérêts.

De plus, la loi du 6 juillet 1934 a apporté une innovation ; déjà avec la loi du 19 mai 1934 on pouvait, par une même assignation, demander des délais pour tous les billets échus ; avec la nouvelle loi, on pourra demander des délais pour tous les billets échus et à échoir jusqu'au 1^{er} juillet 1935, et le président, par une même ordonnance, accordera des délais pour tous les billets, à condition que leur échéance ne soit pas postérieure au 1^{er} juillet 1935. Cette innovation a une grosse importance au point de vue des frais, car auparavant il fallait intenter une action pour chaque billet, ce qui offrait le désavantage d'obliger le débiteur à faire chaque fois les frais d'une instance pour des sommes relativement faibles, à moins d'attendre l'échéance de plusieurs billets pour assigner par un même acte, comme lorsqu'il s'agissait de billets échus. Cette disposition a également l'avantage de ne point instituer un régime de moratoire différent pour chaque billet et de permettre au débiteur, qui sait ce qu'il doit payer pendant le courant d'une année, de prendre ses dispositions en conséquence.

Enfin, elle permet au juge de se rendre mieux compte de la situation et de ne pas ordonner des versements trop forts, ce qui mettrait le débiteur, par le fait du cumul des termes à payer, dans l'impossibilité de s'acquitter.

IV. — LES DÉLAIS ACCORDÉS PAR LE JUGE BÉNÉFICIENT A TOUS LES TIERS TENUS DU PAIEMENT AVEC LE DÉBITEUR. — En vertu

des lois précédemment promulguées, en cas de défaillance d'un débiteur, les tiers tenus avec lui soit solidairement, soit en qualité de caution, soit à tout autre titre, étaient obligés de payer le porteur du billet, quitte à se retourner ensuite contre le débiteur principal qui, lui, n'aurait à payer que le montant moratorié. C'est d'ailleurs pour obtenir ce résultat qu'un alinéa avait été ajouté à la loi du 5 juillet 1933, disant : « Le billet primitif conserve entre les mains des porteurs tous ses effets à l'égard de tous endosseurs ». Par le fait de la loi de 1933, c'était le premier endosseur qui supportait tous les aléas. Par l'effet de la loi du 6 juillet 1934, c'est le dernier porteur, au contraire, qui les supporte.

Cette mesure semble, à notre avis, critiquable ; en effet, les défenseurs de cet article disent qu'il s'agit d'un retour au droit commun, d'après lequel la caution peut opposer au créancier toutes les exceptions appartenant au débiteur principal.

S'il s'agit de droit commun, ce n'est pas le droit commun en matière commerciale, car lorsqu'on endosse un effet à ordre, les endosseurs peuvent toujours, à défaut de paiement de la part du débiteur principal, se retourner contre les autres endosseurs, à condition qu'ils soient antérieurs à eux-mêmes. Ceci est d'ailleurs compréhensible, car souvent un billet est escompté non pas tant en considération du débiteur principal que du fait que sur le billet se trouvent diverses signatures, permettant au porteur de récupérer à coup sûr sa mise de fonds. Supposons un tiers porteur qui escompte un billet au prix fort, parce que l'un des endosseurs est une personne très solvable, sur qui il pourra toujours se retourner en cas de non paiement du débiteur ou des autres endosseurs ; le droit commun, lorsqu'il escompte ce billet, est que le recours est possible ; survient la loi du 6 juillet 1934 : seul le dernier porteur supporte tout le poids du moratoire, les autres endosseurs profitant des délais accordés. Le système de la loi du 5 juillet 1933 nous paraît de beaucoup préférable, en faisant supporter le poids du moratoire au premier endosseur ; c'est en effet lui qui a escompté le billet au débiteur et il n'a qu'à s'en prendre à lui-même si celui-ci est dans l'impossibilité de payer et s'il lui a fait confiance à tort.

On aurait pu tout au moins, en face de ces deux solutions extrêmes, envisager un moratoire supporté proportionnellement par chaque endosseur. Ainsi tout le monde aurait été sur le pied d'égalité, sans faire supporter à certains tout le désavantage, alors que d'autres ne sont en rien atteints.

V. — LE JUGE, EN CAS DE DEMANDE EN VENTE DE FONDS, POURRA DANS TOUS LES CAS SURSEoir A LA VENTE JUSQU'AU 1^{er} JUILLET 1935 ; IL AURA LA MÊME FACULTÉ NONOBSANT TOUTE DÉCISION JUDICIAIRE. — Nous nous sommes déjà expliqué sur l'interprétation à donner au membre de phrase : « *dans tous les cas* ». En ce qui concerne le sursis à la vente, la loi du 19 mai 1934 le prévoyait déjà.

La loi du 6 juillet 1934 a ajouté : « nonobstant toute décision judiciaire dont serait nanti le vendeur ». Cette proposition, qui ne se trouvait pas au projet primitif, fut ajoutée à la demande de M. Emile Seitz, sénateur, le 3 juillet 1934. A vrai dire, elle n'ajoute pas grand'chose à la protection accordée au débiteur, étant donné la loi du 26 février 1934 ; d'ailleurs, M. Lamoureux, ministre du Commerce, la trouvait inutile et « superfétatoire ». Cependant, sur l'insistance de M. Louis Rollin, président de la Commission, qui déclara que quoique la disposition était incluse dans la loi du 26 février 1934 il valait encore mieux le dire, cet alinéa fut inclus.

VI. — VOIES DE RECOURS. — La loi du 19 mai 1934 laissait subsister la possibilité de l'appel, la disposition le prohibant ayant été supprimée à la demande de M. Lugol. La loi du 6 juillet 1934, par son article 3, écarte formellement l'appel pour tout ce qui concerne les articles 1 et 2 de la loi.

La Cour de Paris a déclaré que l'appel était possible pour toutes les décisions rendues en vertu des articles autres que les articles 1 et 2.

En sens contraire, on pourrait citer la déclaration de M. Lamoureux, le 5 juillet 1933 ; voici sa phrase textuelle : « Dans tous les cas ses décisions (au juge) ne seraient pas susceptibles d'appel ».

Cependant, étant donné la place de l'article 3 et sa référence exclusivement aux articles 1 et 2 pour la non possibilité de l'appel, l'arrêt de la Cour de Paris est admissible (1).

(1) Voir en ce sens arrêt du 29 décembre 1934, de la Cour d'Appel de Paris, Affaire Moreau C/ Ezbelent, Loc. cit. 1^o : « Lorsque le vendeur d'un fonds de

VII. — DÉLAI D'APPLICATION DE LA LOI. — Suivant l'article 1^{er}, la loi du 6 juillet 1934 sera applicable jusqu'au 1^{er} juillet 1935. Le projet primitif prévoyait le 1^{er} juillet 1936 ; c'est à la suite des délibérations de la Commission du Commerce et de l'Industrie que le délai d'application fut réduit à un an.

VIII. — RECOURS DU VENDEUR SUR LES OBJETS MOBILIERS APPARTENANT AU DÉBITEUR ET AUTRES QUE LE FONDS. — Le créancier peut toujours assigner son débiteur en paiement et poursuivre l'exécution sur tous les objets mobiliers constituant le patrimoine de celui-ci. Il peut même vendre les marchandises garnissant le fonds. Un débiteur ainsi poursuivi n'avait de ressource, avant la loi du 6 juillet 1934, que de conclure à sa propre requête à la vente globale du fonds, en vertu de la loi de 1909, ce qui ensuite lui permettait de demander l'application des lois protectrices. Cette obligation n'est plus nécessaire avec la loi du 6 juillet 1934 ; le débiteur qui a obtenu des délais ne peut plus être poursuivi, car « qui a terme ne doit pas ». Il y a cependant une distinction à faire entre ceux ayant acheté leur fonds avant la date du 1^{er} juillet 1932 et bénéficiant des dispositions des articles 1 et 2, et ceux ne pouvant bénéficier que de l'art. 5. Les premiers, ayant obtenu des délais, ne pourront plus être l'objet de poursuites sur leur patrimoine en dehors du fonds de commerce. Les seconds ne sont protégés qu'en ce qui concerne exclusivement la vente de leur fonds ; par conséquent, le créancier peut poursuivre sur tous les biens du débiteur, sauf sur le fonds de commerce.

IX. — LE SURSIS A LA VENTE N'EST PAS ACCORDÉ DE PLEIN DROIT ; IL FAUT QUE LE DÉBITEUR INTRODUISE SA DEMANDE EN RÉFÉRÉ, ET C'EST APRÈS LA DÉCISION DU PRÉSIDENT DES RÉFÉRÉS ACCORDANT LE SURSIS QUE CELUI-CI POURRA JOUER. — Cette constatation est évidente ; pour bénéficier de l'application de la loi, il faut le demander ; la loi du 6 juillet n'a pas accordé le

commerce a demandé, par application de la loi du 17 mars 1909, la mise en vente de ce fonds pour défaut de paiement du prix, et que le juge des référés commerciaux a décidé, conformément à la loi du 6 juillet 1934 (Art. 5), qu'il serait sursis à la vente jusqu'au 1^{er} juillet 1935, moyennant plusieurs versements mensuels ; cette ordonnance est susceptible d'appel en ce qui concerne le sursis, mais non pas en ce qui concerne les délais de paiement. En effet, aux termes de l'article 3 de la dite loi, les décisions du juge des référés prises en vertu des articles 1 et 2 ne sont pas susceptibles d'appel ».

sursis de plein droit. De plus, il faut une décision du président ordonnant le sursis, la seule assignation lancée ne suffit pas. L'hypothèse est la suivante : une vente de fonds est arrivée au dernier stade de la procédure : toutes les formalités sont accomplies, les affiches apposées, la date de la vente fixée. Deux jours avant la vente, le débiteur lance une assignation en référé, mais donnant ajournement à une date postérieure à celle fixée pour la vente. L'officier ministériel peut à bon droit, à notre avis, procéder à la vente, la décision du président pouvant seule, en effet, accorder le sursis, le seul fait d'avoir lancé l'assignation n'étant pas suffisant. Si on admettait le contraire, ce serait préjuger de la décision du président ; celui-ci peut, en effet, soir surseoir à la vente, soit ne pas le faire s'il estime qu'elle est nécessaire. Or, par le fait d'assigner en référé avant la vente, mais donnant ajournement postérieurement à celle-ci, le débiteur emploierait une manœuvre destinée à mettre en échec les droits des créanciers, car pour qu'une vente soit possible, il faut observer certains délais et certaines formalités. Une fois ces délais observés et la date fixée, le débiteur qui a empêché une première fois la vente ne place pas ensuite son assignation. Le créancier devra recommencer ses formalités, et quand la date de la nouvelle vente sera fixée, le débiteur agira de même, jusqu'à ce que le créancier, voyant qu'aucune parade n'est possible à cette manœuvre et ne voulant plus faire chaque fois les frais d'une nouvelle date d'adjudication, ne poursuive plus. Le débiteur étant averti suffisamment à temps avant la vente par la signification qui lui en est faite, a tout le temps voulu pour introduire son référé afin que le président puisse en connaître avant la vente, et ordonner s'il y a lieu le sursis, surtout qu'aucun délai n'est prévu pour assigner en référé, et que de plus, si les circonstances l'exigent, on peut, après avoir présenté requête et obtenu une ordonnance, assigner même d'heure à heure.

TITRE III

Le Régime définitif (à ce jour). — La Révision du prix des Fonds de Commerce. — Etude des Lois du 29 juin 1935 et du 9 janvier 1936

Les lois dont nous nous sommes occupés jusqu'ici, et que nous avons appelées « le régime transitoire », se révélèrent bientôt insuffisantes. Elles avaient été promulguées par le Parlement, quoique le désir général des commerçants fût d'obtenir une réduction sur le prix d'achat de leurs fonds, dans l'espoir qu'une reprise économique due soit à la fin de la crise, soit à la dévaluation de la monnaie, aurait permis aux débiteurs de se libérer ; la première hypothèse aurait en effet augmenté le chiffre d'affaires et, par voie de conséquence, les bénéfices ; la deuxième aurait automatiquement opéré une réduction du prix des fonds. C'étaient des solutions d'attente.

Aucune de ces deux hypothèses ne s'étant réalisées et la loi du 6 juillet 1934 venant à échéance le 1^{er} juillet 1935, une nouvelle intervention législative réglant non plus temporairement mais définitivement cette situation se fit impérieusement sentir. Après bien des discussions entre partisans et adversaires du maintien des contrats, la loi du 29 juin 1935 fut votée en fin de session législative et deux jours avant la date d'expiration de la loi du 6 juillet 1934, après qu'on eût désespéré de jamais aboutir, étant donné l'opposition des points de vue des deux Chambres.

Des difficultés d'interprétation s'étant révélées lors de l'application de cette dernière loi, la Chambre et le Sénat votèrent, le 31 décembre 1935, une nouvelle loi interprétative de la loi du 29 juin 1935 et qui fut promulguée le 9 janvier 1936.

Ainsi que nous l'avons fait pour l'étude des chapitres précédents, nous nous occuperons d'abord des travaux préparatoires des deux lois, de leur texte et enfin de leur commentaire, insistant particulièrement à propos de l'article 9 relatif à la réduction du prix des fonds, sur les diverses doctrines juridiques qui furent mises en avant pour le justifier.

CHAPITRE I

Les Travaux Préparatoires

SECTION I. — LA LOI DU 29 JUIN 1935

§ 1. — La période d'étude

La première proposition de loi parlant d'une révision des prix des fonds de commerce émane de M. Prosper Blanc, en date du 22 novembre 1932. Cependant, il ne s'agissait pas effectivement d'une réduction de prix, ainsi que son titre pouvait le laisser supposer, mais de délais à accorder aux débiteurs.

La véritable première proposition de loi traitant de la réduction de prix émane de M. Soulier, en date du 17 octobre 1933 (*J. O.*, Documents Chambre, annexe 2411, session extraordinaire 1933). M. Soulier, dans son texte de loi en 13 articles qui est très complet, faisait les suggestions suivantes :

I) *Personnes pouvant bénéficier de la loi.* — C'étaient non seulement celles qui avaient acheté leur fonds antérieurement à la date du 1^{er} juillet 1932, mais encore celles qui l'avaient acheté postérieurement à la date du 1^{er} janvier 1924.

II) *Avantages accordés au débiteur.* — Celui-ci peut demander soit des délais de paiement, soit une réduction de prix.

III) *Base juridique.* — C'était la lésion (art. 6 du projet), la valeur du fonds devant être appréciée au jour de la demande, en tenant compte de divers facteurs.

IV) *Procédure*. — Le débiteur aura six mois à dater de la promulgation de la loi pour intenter l'action, après quoi il sera forclos. Les créanciers ont le droit de s'opposer à la réduction et de reprendre le fonds. Le prix de la reprise sera fixé par arbitres.

V) *Compétence*. — C'est le président du Tribunal *Civil*, jugeant en référé, qui est compétent. Il procédera à l'instruction de l'affaire, en nommant des arbitres.

VI) *Voies de recours*. — L'ordonnance n'est pas susceptible d'appel ; pour les autres voies de recours, comme pour les ordonnances de référé en général. (Voir pages 120 et suivantes).

Le même jour, c'est-à-dire le 17 octobre, le Gouvernement déposa lui-même un projet de loi en six articles (*J. O. Documents Chambre*, annexe n° 2400, p. 39, année 1933) par l'intermédiaire de MM. Eugène Penancier et Louis Serre.

I) *Base juridique*. — La lésion. D'une première part, en effet, le projet s'étend longuement sur cette notion dans l'exposé des motifs ; d'autre part, on se base sur la valeur du fonds non pas au jour de la *demande*, mais au jour de la *vente*.

II) *Conditions d'exercice*. — Il faut que l'acheteur ait été lésé de plus de la moitié dans le prix du fonds. Dans ce cas, il a le droit de demander la rescision de la vente, même s'il s'était engagé précédemment, soit dans l'acte de vente, soit dans tout autre acte, à ne demander aucune réduction.

Le délai pour introduire la demande est de un an à compter du jour de la vente.

III) *Avantages accordés*. — Au cas où la lésion serait admise et la rescision ordonnée, le débiteur a droit non seulement à une réduction sur le principal de son prix, mais encore aux intérêts de la somme qu'il doit payer en moins, mais ceci simplement du jour de l'introduction de la demande.

IV) *Procédure et compétence*. — A l'inverse de la proposition Soulier, c'est le Tribunal de *Commerce* dans le ressort duquel se trouve le fonds qui est compétent. Par le terme Tribunal de Commerce, il faut entendre le *Tribunal tout en-*

tier, par conséquent la marche de l'action sera analogue à celle d'une instance ordinaire au principal.

En ce qui concerne les voies de recours, le projet de loi n'en faisant pas mention, on doit appliquer les solutions du droit commun, par conséquent l'appel est possible et sera porté devant la Cour.

V) *Responsabilité des intermédiaires.* — Le projet prévoit également une sanction contre les intermédiaires :

1) s'il y a eu majoration de prix, *sans* que l'on puisse prouver que l'intermédiaire en a eu connaissance, celui-ci devra rendre tout ce qu'il a perçu en sus du « juste prix », à titre de commission ou autre ;

2) si l'on peut prouver que l'intermédiaire *a eu* connaissance de la majoration de prix, il pourra être tenu de rembourser intégralement toutes les sommes qu'il a touchées à quelque titre que ce soit.

Ce projet de loi, qui avait une utilité incontestable pour l'avenir, était également très solidement construit juridiquement, mais il avait le grave défaut, précisément à cause de son souci de ne violer en rien les règles juridiques, de n'apporter aucun remède aux revendications des commerçants. En effet, il ne s'occupait que des ventes à conclure et non des ventes déjà conclues. Ceci était dit expressément dans le corps du projet. Il ne venait nullement au secours des commerçants ayant déjà traité, et étant dans l'impossibilité de payer. Il fut renvoyé à la Commission du Commerce et de l'Industrie, qui ne fit même pas un rapport à son sujet.

Il n'en fut pas de même de la proposition de loi de M. Soulier, qui fit l'objet d'un premier rapport de M. Brandon, au nom de la Commission du Commerce et de l'Industrie (*J. O.*, documents parlementaires, Chambre, 1934, p. 245, annexe 3129). M. Brandon, après avoir fait un rapide résumé de la situation économique du moment et cité de nombreux exemples de débiteurs malheureux, se déclare pleinement d'accord avec M. Soulier et proclame la nécessité de leur venir en aide. Cependant, afin d'éviter toute équivoque et pour plus de clarté, la proposition de M. Soulier, qui était primitivement de 13 articles, est réduite à 4. Nous donnons

ci-dessous intégralement le texte de cette proposition de la Commission, car on peut véritablement la considérer comme l'embryon initial de la loi du 29 juin 1935, qui reprendra d'ailleurs plusieurs de ses dispositions. Voici le texte en question.

ART. I. — Tout acquéreur d'un fonds de commerce ou d'un immeuble servant à l'exploitation de ce fonds, qu'il exploite par lui-même ou par personne interposée, peut demander, lorsque l'acquisition est postérieure au 1^{er} janvier 1924, et antérieure au 1^{er} juillet 1932, la révision du prix de la vente de ce fonds.

La réduction après révision ne pourra porter que sur les sommes restant dues au jour de la demande.

Sont exclus du bénéfice de la présente loi :

1^o Les exploitants de commerce à succursales multiples.

2^o Les Etablissements de crédit.

ART. II. — La demande en révision doit être adressée par l'acquéreur au vendeur, et à toute personne détenant à sa connaissance les billets de fonds qu'il a souscrits, par lettre recommandée avec avis de réception, ou par acte extra-judiciaire. Faute d'accord entre les parties, le président du Tribunal de Commerce sera saisi, à la requête de la partie la plus diligente dans les six mois qui suivront la promulgation de la loi, à peine d'irrecevabilité.

Dans le mois du dépôt de la requête, le magistrat tentera de concilier les parties, et en cas de désaccord, il consignera les explications de chacune d'elles, donnera acte à l'une comme à l'autre de la désignation d'un arbitre. Les deux arbitres seront dispensés du serment préalable, et devront déposer leurs rapports, dans les deux mois de la notification de l'ordonnance faite par lettre recommandée à la diligence du greffe.

ART. III. — Après le dépôt des rapports, et au plus tard dans le délai d'un mois, les parties et les arbitres comparaitront devant le Tribunal de Commerce qui tentera de les concilier. A défaut de conciliation, il rendra une ordonnance, laquelle sera susceptible d'appel dans le délai d'un mois, à dater de sa signification. L'exploit de signification devra faire mention de ce délai à peine de nullité.

Pour apprécier s'il y a lieu à révision, et dans quelle mesure celle-ci doit être effectuée, les arbitres et les juges tiendront compte de tous les éléments d'appréciation.

L'action en révision, conforme à la présente loi, suspend toute procédure d'exécution à l'encontre de l'acquéreur.

Dans le cas où la révision ne résorberait pas la totalité des sommes restant dues, les arbitres ou les juges fixeront le montant des nouveaux billets dont ils régleront les échéances. Toutes clauses contraires aux présentes dispositions, seront nulles et de nul effet.

ART. IV. — La présente loi est applicable aux départements du Haut-Rhin, de la Moselle, ainsi qu'à l'Algérie et aux Colonies.

Le 16 mars 1934, M. Brandon, toujours au nom de la Commission du Commerce et de l'Industrie, dépose un autre rapport complémentaire modifiant, à la suite des observations faites après le dépôt du premier rapport, assez profondément

la proposition primitive. (*J. O.*, documents parlementaires, Chambre, p. 460, annexe 3315.)

Tout d'abord, elle comprenait huit articles au lieu de quatre et apportait deux modifications importantes : en premier lieu, le débiteur ne pouvait plus demander des délais, il pouvait simplement demander la revision du prix de son fonds ; en second lieu, le créancier n'a plus le droit de reprendre son fonds. De plus, certaines dispositions annexes se précisaient, telle l'obligation faite au tiers porteur de se faire connaître. Enfin, en vertu de l'article 5, le juge avait surtout la mission de juger en équité ; il devait notamment tenir compte des intérêts du vendeur, de l'acheteur et des tiers porteurs. Il était très difficile, si on jugeait exclusivement d'après les principes juridiques, de concilier les intérêts diamétralement opposés de ces trois catégories de personnes ; aussi, sans que la loi le dise formellement, le juge était surtout un juge d'équité.

La première période, que nous avons appelée la période d'étude, est assez flottante et aucun projet répondant aux besoins des débiteurs n'est proposé.

§ 2. — La période d'organisation

Comme le temps pressait, les lois des 5 juillet 1933 et 26 février 1934 venant bientôt à expiration, le Gouvernement, par l'intermédiaire de MM. Chéron et Lamoureux, déposa le 17 mai 1934 un projet de loi tendant à la fois à proroger les délais accordés par les précédentes lois et permettant la revision du prix des fonds (*J. O.* 17 mai 1934, documents parlementaires, Chambre, p. 729, annexe 3396).

Ce projet de loi en 18 articles était divisé en quatre titres.

Le titre I^{er} (le plus important), traitait de la réduction du prix de vente des fonds de commerce acquis entre le 1^{er} juillet 1927 et le 1^{er} juillet 1932, pour lésion de plus du quart. La notion de *lésion* était nettement visée, car il fallait que le débiteur ait acheté ce fonds le quart de sa valeur en plus, celle-ci étant calculée non pas au jour de la vente, mais au jour de la demande.

Une autre notion juridique était également visée : c'était la notion de *retrait litigieux*, car le tiers porteur ne pouvait

exercer son recours contre le cédant que pour parfaire le prix d'escompte, majoré des intérêts au taux de 6 % l'an.

La demande devait être faite par le débiteur dans les six mois de la promulgation de la loi, la compétence était attribuée au Tribunal de Commerce du lieu dans le ressort duquel est exploité le fonds.

Le titre II, traitant de dispositions diverses, ne faisait autre chose que de proroger la loi du 5 juillet 1933, complétée par celle du 26 février 1934, et étendait l'application de ces lois à toute une catégorie de personnes (la loi du 19 mai 1934 n'était pas encore votée). Il fut rendu inutile par la loi du 19 mai 1934, et tout ce qui concernait les délais fit l'objet de la loi du 6 juillet 1934.

Le titre III organisait une procédure rapide, comprenant la conciliation obligatoire avant l'introduction de toute instance au principal. Cette obligation avait principalement pour but de permettre aux créanciers et aux débiteurs de s'entendre amiablement, au besoin sous la pression du juge.

Enfin, le titre IV comportait certaines dispositions permanentes et définitives concernant les actes de vente. Tous les actes devaient à l'avenir être passés devant notaire et énoncer la valeur des éléments corporels, celle des éléments incorporels, enfin le chiffre d'affaires réalisé au cours des trois dernières années précédant la vente.

Ce projet de loi, très complet, fut envoyé à la Commission du Commerce et de l'Industrie, au nom de laquelle M. Brandon fit un nouveau rapport, le troisième (*J. O.*, documents Chambre, 1934, annexe 3540, p. 913), le 8 juin 1934. La Commission du Commerce acceptait le principe du projet du Gouvernement, mais elle y apportait diverses modifications de détail que nous ne rapportons pas ici, étant donné qu'elles ne sont pas très importantes, et une grande modification de principe sur les éléments de comparaison permettant d'invoquer la lésion.

Le Gouvernement, en effet, voulait que la lésion ne fût possible que si le prix de vente du fonds était supérieur à son prix réel considéré au *jour de la vente*. La Commission du Commerce voulait au contraire que la comparaison fût faite entre le prix de la vente et la valeur du fonds au *jour de l'in-*

troduction de la demande ; on voit l'intérêt résultant de cette distinction. Dans le premier cas, la crise économique n'intervient pas, ni les conséquences qui ont pu en résulter ; dans le second, on peut faire état de la valeur actuelle du fonds, après les vicissitudes occasionnées par la crise.

C'est sur cette question que se déroula à la Chambre, le 30 juin et le 3 juillet 1934, un grand débat de principe. Le projet de la Commission du Commerce fut défendu par son rapporteur, M. Brandon, par M. Soulier (l'auteur du premier projet de revision) et par MM. Perrin, Piard, Métayer, Rollin (président de la Commission du Commerce), Barthélémy. Le projet du Gouvernement, accepté par la Commission de Législation civile, fut défendu à son tour par MM. Pernot et Lamoureux, après que M. Borel, qui avait déposé un amendement tendant à donner pleine liberté au Gouvernement pour agir par décret sur la question, l'eût retiré.

M. Pernot, défenseur des principes et de l'article 1134 du Code Civil, déposa un amendement par lequel seule la lésion du quart survenue au moment de la vente pouvait être prise en considération. En sens inverse, M. Deudon (et plusieurs de ses collègues) déposa un autre amendement adoptant la proposition de la Commission du Commerce, en y ajoutant la faculté de demander la revision du prix du fonds pour tout débiteur qui, quoiqu'ayant intégralement payé le vendeur, avait contracté un emprunt pour le faire, cet emprunt devant avoir date certaine avant la promulgation de la loi.

Seul l'amendement Pernot fut discuté. Après l'intervention de plusieurs orateurs qui soutinrent tour à tour la thèse de la lésion, de l'imprévision, celle de contrats successifs, la Chambre, par 340 voix contre 245, repoussa l'amendement Pernot accepté par le Gouvernement, émettant ainsi un vote de principe en faveur du texte de la Commission du Commerce, et par conséquent en faveur de la prise en considération de la valeur du fonds au jour de la demande.

Ensuite, comme la loi devait être promulguée avant le 6 juillet 1934, les lois du 5 juillet 1933, 20 février 1934 et 19 mai 1934 venant à échéance à cette date, et qu'on était au 3 juillet sans qu'un vote fut intervenu à la Chambre et sans que le Sénat en ait été saisi même en première lecture, on

vota un projet de loi du Gouvernement provenant de la séparation de tout ce qui concernait les délais dans le projet primitif en revision du prix du fonds. Ce fut la loi du 6 juillet 1934, que nous avons examinée par ailleurs.

Le projet de loi en revision du prix des fonds de commerce fut renvoyé, l'urgence étant passée, à une date ultérieure sans fixation et pour ainsi dire enterré.

Le 8 novembre 1934, M. Lacourt déposa une proposition de loi très intéressante (*J. O.*, documents parlementaires, Chambre, annexe 4015, p. 64, 1935). Dans cette proposition, après avoir envisagé respectivement la situation des vendeurs et celle des acquéreurs des fonds et constaté que ces deux catégories de personnes étaient, chacune dans leur sphère, très intéressantes ; après avoir de plus déclaré que la notion de lésion était inapplicable, soit au droit au bail, soit à la clientèle, soit à l'enseigne, soit au nom commercial, M. Lacourt proposait en premier lieu qu'aucun avantage ne soit accordé à ceux qui peuvent payer : « Celui qui peut payer doit payer ». Pour les autres, les vendeurs reprendraient leurs fonds en faisant remise d'abord des billets restant encore dus et ensuite de la moitié de la somme payée comptant. Si les vendeurs ne voulaient pas reprendre leur fonds, on procéderait à l'examen de la demande en revision. Les demandes seraient jugées par une commission de 5 membres, nommés suivant un mode ingénieux que nous ne détaillerons pas. Cette proposition était donc jusqu'ici des plus intéressantes. '

Mais son grave défaut était qu'après des évaluations tout à fait approximatives, l'Etat devait supporter la moitié de la liquidation de ces réductions, perspective qui, étant donné l'état des finances publiques d'alors, n'était guère acceptable, ni même proposable. De plus, c'était encore une fois faire une application de l'idée d'Etat Providence devant remédier à tous les malheurs des citoyens, ce qui n'était guère à recommander. Cette proposition de loi n'eut aucune suite.

Ce fut une proposition de loi présentée par MM. Lamoureux, Brandon, Evain et Soulier, en date du 11 décembre 1934 (*J. O.*, docum. Chambre, annexe 4262, p. 222, 3 mai 1935), qui

ranima la question. Dans cette proposition, tout en reconnaissant le bienfait de la loi de 1909, qui avait mis fin à des pratiques scandaleuses exercées au préjudice des vendeurs, les auteurs n'en constatent pas moins que cette loi fut l'origine d'une véritable inflation des prix de fonds, qui ne firent depuis que hausser. La crise étant survenue, il était nécessaire par une intervention législative de venir au secours des débiteurs qui ne pouvaient plus payer. Comprenant 20 articles et 5 titres, la proposition préconisait les mesures suivantes :

1) *Etendue d'application.* — Tous les fonds achetés avant le 5 juillet 1933.

2) *Montant de la réduction.* — Celle-ci serait limitée à la plus-value réalisée par le vendeur sur son prix d'achat, compte tenu, en majoration de ce prix, des dépenses d'amélioration, et en déduction, d'un amortissement de 4 % l'an. Les précédents vendeurs pouvaient être mis en cause si la réduction était insuffisante, pourvu qu'ils aient une créance directe sur l'acquéreur. Le débiteur ne peut demander une réduction de prix que pour le montant maximum des sommes qu'il doit ou de celles qu'il a empruntées pour payer. L'action devait être intentée dans les six mois de la promulgation de la loi.

C'est donc la notion de contrat successif développée par M. Esmein, et dont M. Lamoureux était un des adeptes, qui inspirait cette proposition de loi. (Voir plus loin l'exposé de cette notion.)

3) *Résolution de la vente.* — Elle peut être demandée par le vendeur, mais l'acquéreur évincé a droit à des dommages et intérêts. Si l'acquéreur, une fois la réduction obtenue, revend son fonds avec bénéfice dans les trois ans, la plus-value obtenue devra être partagée par lui avec le vendeur.

4) *Procédure.* — Le juge des référés est compétent (art. 10). Les décisions rendues sont opposables aux tiers porteurs. Ceux-ci ne pourront exercer leur recours contre les cédants que pour le montant de leur escompte, augmenté des intérêts à 6 % l'an. Les intermédiaires ayant perçu des honoraires ou d'autres sommes supérieures au « juste prix » devront les rembourser.

Un préliminaire de conciliation obligatoire est prévu (art. 13) devant le président du Tribunal de Commerce. Les parties seront tenues de se présenter en personne, sauf excuse valable. Pour les fonds vendus avant le 5 juillet 1933 et faisant l'objet d'une demande en paiement, on accordera le sursis tant que le président des référés n'aura pas statué.

Si des billets sont créés en remplacement des anciens, mention en est faite au procès-verbal de conciliation et les nouveaux billets sont visés par le juge.

5) *Dispositions pour l'avenir.* — La proposition prévoit des dispositions ainsi que la réglementation des ventes de fonds futures.

Cette proposition fut renvoyée à la Commission du Commerce dont le rapporteur, M. Brandon, déposa un rapport, le quatrième, le 14 décembre 1934 (*J. O.*, documents parlementaires, Chambre, 5 mai 1935, annexe 4303, p. 265). Le rapport acceptait la proposition dans son ensemble ; cependant il apportait quelques modifications de détail. Le nombre de titres était réduit de 5 à 3, mais le nombre des articles était augmenté ; il y en avait 27 dans le projet de la Commission. De plus, on précisait la procédure à employer, ce qui n'avait pas été fait auparavant.

Ce fut sur la proposition de la Commission que la Chambre discuta le 20 décembre 1934 (*J. O.*, Chambre, débats, 21 décembre 1934, p. 3350). Elle adopta, à l'exception de quelques points de détail qui furent modifiés, la proposition à la majorité massive de 448 voix contre 93.

§ 3. — La navette

La transmission au Sénat eut lieu le 15 janvier 1935 (*J. O.* 14 mai 1935, documents Sénat, Annexe 3, page 1), et renvoyé à la commission du Commerce ainsi qu'à celle de Législation civile. Au nom de la seconde, M. Maulion fit un rapport très détaillé et fort complet (*J. O.*, documents Sénat, 12 juin 1935, Annexe 201, p. 141). Dans ce rapport, après avoir fait l'historique du projet de loi dont il faisait l'étude et examiné les circonstances économiques du moment qui révélaient une crise très aiguë, M. Maulion concluait à l'adoption, mais c'était une adoption de principe car le projet transmis par la

Chambre subissait de profondes modifications presque dans chacune de ses dispositions.

M. Callier, au nom de la commission du Commerce, concluait, au contraire, dans son rapport, au rejet pur et simple, parce que violant les principes généraux du droit. (*J. O.*, documents Sénat, 20 juin 1935, p. 220, Annexe 284).

Par la voix de son rapporteur, M. Abel Gardey (Rapport du 22 mars 1935, *J. O.*, doc. Sénat, Annexe 309, p. 234), la commission des Finances se déclarait également hostile, spécifiant qu'en cas de vote un amendement serait déposé par elle précisant qu'en aucun cas l'Enregistrement n'aurait à rembourser les sommes déjà perçues par lui, ou à faire la remise des sommes qui lui étaient dues.

La discussion eut lieu au Sénat le 28 mars 1935 (*J. O.*, débats Sénat, 29 mars 1935, pages 461 à 505). La Haute Assemblée était en principe hostile au projet, M. Maulion le défendit cependant, alors que MM. Callier et Abel Gardey l'attaquèrent violemment. Malgré une intervention vigoureuse de M. Marchandeau, ministre du Commerce, le Sénat, dès la discussion de l'article 1^{er}, adoptait un contre-projet de M. Armand Calmel n'autorisant que l'octroi de délais, ceci à une majorité de 209 voix contre 83.

Après un avis de la commission de Législation civile, voici le texte qu'en définitive la Chambre reçut : « Les dispositions des articles 1 à 5 inclus de la loi du 6 juillet 1934 prorogeant et complétant les dispositions de la loi du 19 mai 1934 concernant le règlement du prix des fonds de commerce et la revision des baux commerciaux, sont prorogées jusqu'au 1^{er} janvier 1936 ».

C'était une façon catégorique de la part du Sénat de montrer sa répugnance à la revision du prix des fonds de commerce. Le retour eut lieu le 28 mars 1935 (Annexe 5186, documents Chambre, p. 774) et fit l'objet d'un nouveau rapport de M. Brandon (Doc. Chambre, annexe 5194). Quand vint la discussion, le 28 mars 1935, à la Chambre (*J. O.*, Chambre débats, 29 mars 1935, page 1420), celle-ci, outrée de la façon cavalière dont le Sénat avait agi, vota sans discussion dans son intégralité la première proposition envoyée au Sénat, manifestant ainsi sa volonté bien arrêtée d'aboutir sur le principe même de la réduction.

Retransmis au Sénat le 2 avril 1935 (*J. O.*, doc. Sénat, Annexe 398, p. 270), le même projet de loi fit l'objet d'un nouveau rapport de M. Maulion le 5 juin 1935, au nom de la commission de Législation civile (*J. O.*, doc. Sénat, Annexe 445, page 328). Ce rapport était toujours favorable au principe de la loi, mais ceux de MM. Callier, au nom de la commission du Commerce, et Abel Gardey, au nom de la commission des Finances, persistaient dans la négative (*J. O.*, doc. Sénat, Annexe 463, p. 338, et Annexe 469, page 341). Il semblait qu'aucune solution ne pourrait intervenir.

La discussion qui eut lieu le 18 juin au Sénat montra que les esprits étaient un peu moins intransigeants (*J. O.*, débats Sénat, 19 juin 1935, p. 638). Après que les différents rapporteurs eussent fait connaître leur opinion, M. Armand Calmel se rendant compte que le seul octroi de délais n'était pas suffisant, déposa un amendement remplaçant l'article 1, amendement qui fut adopté.

Après renvoi pour avis à la commission de Législation civile, la discussion reprit le 21 juin 1935 (*J. O.*, débats Sénat, 22 juin 1935, p. 654). M. Lesaché développa un premier amendement qui fut retiré devant l'hostilité des divers membres du Sénat, ceux-ci, en effet, ne voulaient pas entendre parler de lésion. Enfin, un projet de loi fut voté qui se rapprochait un peu de celui de la Chambre, sauf la question de la réduction pour lésion.

Transmis le 21 juin (Annexe 5469, doc. Chambre, *J. O.* 24 octobre 1935, p. 948), M. Brandon le rapporta une nouvelle fois, ajoutant un article 8 ayant trait sous certaines conditions à la réduction judiciaire du prix des fonds (*J. O.*, doc. parlementaires, 12 décembre 1935, annexe 5486), et modifiant la date d'application de la loi qui devenait le 1^{er} juillet 1933 au lieu du 1^{er} juillet 1932. M. Serol, président de la commission de Législation civile de la Chambre, dans un avis verbal développé au cours de la séance du 25 juin 1935 (*J. O.*, p. 1921), accepta le texte tout en déplorant ses imperfections. Après avoir entendu M. Brandon sur les conclusions de son rapport, qui indiqua les modifications apportées par lui au projet du Sénat, à savoir introduction de la notion de *retrait litigieux* et réduction pour lésion si la valeur est supérieure d'un quart à la valeur réelle, M. Pernot déposa un amen-

dement demandant que le débiteur ne puisse bénéficier de la loi que s'il avait acheté son fonds entre 1926 et 1933.

La discussion fut reprise le 27 juin (*J. O.*, p. 1952). Après qu'un contre-projet de M. Clamamus tendant à reprendre le texte primitif de la Chambre fut écarté, qu'on accepta un amendement de M. Pernot en ce qui concerne l'application de la loi aux héritiers d'un débiteur commerçant, qu'un amendement de M. Lacour prévoyant une lettre recommandée au lieu d'un acte extra-judiciaire pour les significations devant être faites par les tiers porteurs fut repoussé, qu'on eût ajouté à l'article 4 la phrase (avocat) régulièrement inscrit à un barreau ; le projet de loi fut adopté.

Retour au Sénat le 27 juin 1935 (*J. O.*, Annexe n° 546, doc. Par. Sénat). M. Maulion, toujours au nom de la commission de Législation civile, fit un rapport, ainsi que M. Callier au nom de la commission du Commerce (*J. O.*, doc. par. Sénat, Annexes 551 et 553). La discussion eût lieu le 28 juin (*J. O.*, 29 juin 1935, p. 771). Sur les suggestions de MM. Maulion et Callier, le Sénat accepta le texte de la Chambre, sauf pour l'article 8 qui prévoyait la réduction judiciaire en cas de lésion de 25 % au moment de la vente, mais à titre de compensation le Sénat votait un article permettant, en cas d'une réduction du chiffre d'affaires supérieure à 50 %, la réduction totale des intérêts.

La réduction judiciaire du prix du fonds fut quand même acceptée par le vote d'un amendement de M. Lesaché (1), permettant la réduction du prix s'il y avait eu au moment de la vente une lésion de 100 %. Aucune difficulté ne s'étant élevée pour les autres articles, l'ensemble du projet fut voté.

Le même jour, la Chambre était à nouveau saisie du texte (Doc. Par. Chambre, Annexe 5556), et elle le discutait immédiatement (*J. O.*, débats, 29 juin 1935, p. 2018). Un vote eut lieu après une intervention de M. Jean Hérard au nom de la commission du Commerce, ramenant tant pour la réduction du chiffre d'affaires que pour le taux de la lésion, le pourcentage de 50 % à 25 %. Un amendement de M. Pernot fut éga-

(1) Il s'agit du même amendement que M. Lesaché avait déjà développé à la séance du 21 juin, et qu'il avait retiré devant l'hostilité du Sénat. A la séance du 28 juin, M. Lesaché fut plus heureux; l'amendement fut voté et devint l'article 8 bis

lement accepté. Aussitôt après le vote, le projet retourna au Sénat (*J. O.*, doc. Sénat, Annexe 572).

Au Sénat, M. Maulion rapporta le projet à nouveau (*J. O.*, doc. Sénat, Annexe 580). Il n'y avait plus que trois divergences entre les deux assemblées :

1) En ce qui concerne la date permettant de bénéficier de la loi (le Sénat maintenait celle du 1^{er} juillet 1932, la Chambre celle du 1^{er} juillet 1933) ;

2) Entre le taux de baisse du chiffre d'affaires (50 et 25 %) ;

3) Entre le taux de la lésion (50 et 25 %).

Lors de la discussion (*J. O.*, 29 juin, Sénat, p. 815), sur la proposition de M. Maulion, le Sénat accepta la date de la Chambre, mais ne fit aucune concession sur les autres points de scission. Il ajouta également un article 9 bis ayant trait à des dispositions fiscales en faveur des significations devant être faites par les tiers porteurs.

Au cours du nouveau retour à la Chambre et de la discussion qui eut lieu (*J. O.*, doc. Ch., Annexe 5576, et Débats, p. 2049), un pas de plus vers l'accord fut fait. Après une intervention de M. Hérard, la Chambre adoptant les suggestions de ce dernier, ramenait le taux tant de la baisse du chiffre d'affaires que de la lésion de 25 à 33 %, et repoussait un amendement de M. Dommange tendant à reprendre le taux primitif de 25 %.

On était sur le point d'aboutir, le projet retourné au Sénat (Doc. Par. Sénat, Annexe 588), M. Maulion fit un rapport favorable (Annexe 589, Doc. Par. Sénat), et le projet fut adopté sans discussion (*J. O.*, débats Sénat, 29 juin 1935, p. 820) au cours des dernières heures d'une séance de nuit qui fut fort laborieuse puisqu'elle se termina à 3 h. 30 du matin, après une bataille de près de deux années.

SECTION II. — LA LOI DU 9 JANVIER 1936

La loi du 29 juin 1935 était déjà appliquée depuis plus de 5 mois, et son interprétation donnait naissance à diverses difficultés. De plus, certains abus se produisaient et certaines personnes que la loi avait voulu atteindre la tournaient par un artifice qu'il était impossible aux juges de réprimer.

C'est pour ces raisons que M. Brandon, qui avait été on s'en

souvient l'un des auteurs de la loi du 29 juin 1935, prit l'initiative le 28 novembre 1935 de déposer une proposition de loi ayant pour but de remédier à ces divers inconvénients (*J. O.*, doc. Chambre, n° 5733). Cette proposition de loi de M. Brandon et de plusieurs de ses collègues avait pour but :

1° de mettre pour l'avenir tout spéculateur (tiers porteur) dans l'impossibilité de tourner la loi du 29 juin 1935 pour les dispositions les concernant ;

2° de donner la possibilité au juge de déférer le serment ;

3° de proroger les délais accordés par l'article 3 pour l'introduction de la demande de l'acquéreur, plusieurs débiteurs s'étant trouvés en effet en butte à des difficultés lors du dépôt de leur déclaration, et les délais limites pour le dépôt de celle-ci avaient été dépassés.

Le même jour, 28 novembre 1935, M. Jean Hérard, président de la Commission du Commerce de la Chambre, déposait une autre proposition de loi (Doc. parlementaires Ch., n° 5740), qui avait pour but de préciser certaines dispositions de l'article 9 au sujet desquelles les tribunaux étaient en conflit, de proroger les délais d'application de la loi, enfin de déclarer l'appel possible pour les décisions rendues en vertu de l'article 9.

Ces deux propositions furent renvoyées à la commission du Commerce de la Chambre, au nom de laquelle M. Brandon fit un rapport le 5 décembre 1935 (Doc. Parlementaires Chambre, n° 5762).

Dans ce rapport, M. Brandon acceptait la majeure partie des dispositions contenues dans les deux propositions précédentes, sauf en ce qui concerne la possibilité pour le juge de déférer le serment, estimant que les dispositions de l'article 1357 Code Civil en la matière étaient suffisantes.

La Chambre des Députés examina le 31 décembre (*J. O.*, débats Chambre, 1^{er} janvier 1936, p. 2945), et adopta le projet de la Commission sans discussion. Cependant, quelques modifications furent apportées, c'est ainsi que :

1° L'article 2 du projet de la commission du Commerce qui était ainsi libellé : « Quand un endos aura été rayé sur un effet de commerce, le porteur dudit effet devra justifier des causes de cette radiation à peine de nullité de ladite radiation », devint le texte suivant : « Seront passibles des pei-

nes portées à l'article 405 du Code pénal, tous auteurs de fausses déclarations concernant la transmission du ou des billets à ordre dont le recouvrement est demandé ou le prix pour lequel le ou les billets auront été escomptés ».

2° L'art. 3 de la loi du 29 juin 1935 fut prorogé jusqu'au 1^{er} février 1936, alors que le projet de la Commission prévoyait le 1^{er} mars ;

3° L'art. 9 de la loi du 29 juin 1935 fut prorogé jusqu'au 1^{er} mars, alors que le projet de la Commission prévoyait le 1^{er} juin.

Le projet de loi fut transmis le jour même au Sénat (doc. Annexes Sénat n° 675), et fit l'objet d'un rapport favorable de M. Maulion, au nom de la commission de Législation civile (Doc. Annexes Sénat, n° 682), qui l'acceptait dans son intégralité. Après une intervention de M. Lefas qui précisa certains points de l'article 2 du projet, celui-ci fut voté sans discussion le 31 décembre (*J. O.*, débats Sénat, 1^{er} janvier 1936, page 1107).

La loi fut promulguée le 9 janvier 1936.

CHAPITRE II

Texte de la loi (1)

Loi du 29 juin 1935 relative au règlement du prix de vente des fonds de commerce (Journal Officiel du 30 juin 1935), et Loi du 9 janvier 1936, modifiant les articles 2, 3 et 9 de la loi du 29 juin 1935 relative au règlement du prix de vente des fonds de commerce (J. O. du 11 janvier 1936).

TITRE I. — DU RÈGLEMENT DU PRIX DE VENTE DES FONDS DE COMMERCE

ARTICLE PREMIER. — Tout commerçant, débiteur en tout ou en partie du prix d'un fonds de commerce, en vertu d'un acte de transmission ou d'attribution passé antérieurement au 1^{er} juillet 1933, tout souscripteur d'effets à ordre émis avant cette date en paiement du prix d'achat d'un fonds de commerce ou créés en application des lois du 5 juillet 1933 et du 26 février 1934 peut, à défaut d'entente amiable, nonobstant toutes décisions judiciaires antérieures, non encore exécutées, se pourvoir devant le Président du Tribunal de Commerce du lieu où est exploité le fonds de commerce vendu, en vue d'obtenir des délais qui pourront être renouvelés.

Jusqu'à l'expiration des délais accordés, l'exercice et les effets de l'action résolutoire seront suspendus à l'égard du débiteur qui se sera régulièrement acquitté.

(1) La loi du 9 janvier 1936 étant une loi interprétative de la loi du 29 juin 1935, nous avons mis en regard des textes anciens les textes modifiés, ce qui permettra de saisir immédiatement les modifications apportées et de faire un seul commentaire pour les deux lois.

ART. II. (*Loi 29 juin 1935*)

Dans les quatre mois de la promulgation de la présente loi, le vendeur devra faire connaître à son acquéreur le nombre et la liste des billets de fonds ou la portion de sa créance qu'il a cédés, ainsi que le prix auquel il a consenti cette cession.

Dans le même délai, les porteurs de billets à ordre ainsi que les cessionnaires de la créance du vendeur sur son acquéreur résultant d'un acte de vente passé avant la date précitée, devront faire connaître, par acte extra-judiciaire, à l'acquéreur leur nom, leur domicile, ainsi que le montant de la créance qui leur a été cédée et son échéance. Faute par eux de s'être conformés à cette obligation dans le délai prescrit, les accords amiables ou les décisions de justice à intervenir leur seront opposables.

Toutefois, ils ne pourront exercer leur action en recouvrement de leur créance que jusqu'à concurrence de la somme pour laquelle ils ont escompté cette créance, majorée des intérêts, agios et commissions convenus, sans qu'ils puissent dépasser 6 % l'an.

ART. II. (*Loi 9 janvier 1936*)

Dans les quatre mois de la promulgation de la présente loi, le vendeur devra faire connaître à son acquéreur le nombre et la liste des billets de fonds ou la portion de sa créance qu'il a cédés, ainsi que le prix auquel il a consenti cette cession.

Dans le même délai, les porteurs de billets à ordre ainsi que les cessionnaires de la créance du vendeur sur son acquéreur, résultant d'un acte de vente passé avant la date précitée, devront faire connaître, par acte extra-judiciaire, à l'acquéreur, leur nom, leur domicile, ainsi que le montant de la créance qui leur a été cédée et son échéance. Faute par eux de s'être conformés à cette obligation dans le délai prescrit, les accords amiables ou les décisions de justice à intervenir leur seront opposables.

Toutefois, ils ne pourront exercer leur action en recouvrement de leur créance que jusqu'à concurrence de la somme pour laquelle ils justifieront avoir escompté cette créance majorée des intérêts, agios et commissions convenus, sans que ceux-ci puissent dépasser 6 % l'an.

Seront passibles des peines portées à l'article 405 du Code

pénal tous auteurs de fausses déclarations concernant la transmission du ou des billets à ordre dont le recouvrement est demandé ou le prix pour lequel le ou les billets auront été escomptés.

ART. III. (Loi 29 juin 1935)

Avant l'expiration du cinquième mois qui suivra la promulgation de la présente loi, la demande de délai devra être faite par l'acquéreur, par déclaration au greffe du Tribunal de Commerce. Cette déclaration énoncera le nom et l'adresse du vendeur, des tiers visés à l'article précédent et de ceux qui leur auront été révélés par les articles 1690 et 2075 du Code civil ; elle reproduira la copie intégrale de la demande et sera rédigée en autant d'exemplaires qu'il y aura de parties intéressées.

Pendant la période prévue au présent article, et jusqu'à décision rendue, lorsqu'une demande a été formée toutes poursuites et exécutions seront suspendues pour les créances et effets visés aux articles 1^{er} et 8 de la présente loi.

ART. III. (Loi 9 janvier 1936)

Le demande de délai devra être faite par l'acquéreur par déclaration au greffe du Tribunal de Commerce, avant le 1^{er} février 1936. Cette déclaration énoncera le nom et l'adresse du vendeur, des tiers visés à l'article précédent et de ceux qui lui auront été révélés par les articles 1690 et 2075 du Code civil ; elle reproduira la copie intégrale de la demande et sera rédigée en autant d'exemplaires qu'il y aura de parties intéressées.

Toutes poursuites et exécutions seront suspendues pour les créances et effets visés aux articles 1^{er} et 8 de la présente loi, du jour de la demande à celui de la décision.

ART. IV. — Le Président du Tribunal de Commerce ou le magistrat par lui délégué après avoir entendu les parties, qui devront comparaître en personne devant lui sauf excuses

jugées valables, auquel cas elles pourront être représentées par un mandataire ou par un avoué ou un avocat régulièrement inscrit à un barreau, dispensé de procuration, et après avoir pris, le cas échéant, tous renseignements utiles, juge, compte tenu de la situation économique, s'il peut accorder des délais au débiteur. Il peut, en outre, par une même décision, procéder au règlement de plusieurs échéances et réduire, à partir du jour de la demande, le montant des intérêts conventionnels et moratoires. Il doit en même temps ordonner le sursis à l'exécution de toutes décisions de justice intervenues au sujet des dettes dont il aura réglé l'aménagement.

ART. V. — Jusqu'à l'expiration des délais accordés et notwithstanding toute convention contraire, la capitalisation des intérêts est interdite.

ART. VI. — Les délais et toutes les réductions d'intérêts accordés bénéficient à tous les tiers tenus avec le débiteur, soit solidairement, soit en qualité de caution ou à quelque titre que ce soit.

ART. VII. — Au cours de la procédure ou une fois la décision rendue, si les parties sont d'accord pour substituer à l'octroi d'un délai une réduction sur le prix, mais ne peuvent s'entendre sur le montant de la réduction, la partie la plus diligente saisira le Président du Tribunal de Commerce dans les formes ci-dessus édictées.

Le Président du Tribunal de Commerce ou le juge désigné par lui fixera la réduction, déterminera le mode et les dates de règlement.

La décision sera rendue en dernier ressort.

ART. VIII. — Le commerçant visé à l'article 1^{er} qui achètera son fonds de commerce entre le 1^{er} juillet 1926 et le 1^{er} juillet 1933 pourra obtenir la remise complète des intérêts dus s'il démontre qu'il y a, au 1^{er} juillet 1935, une diminution de plus de 33 % dans le chiffre d'affaires moyen des deux derniers exercices par rapport à celui des deux années qui ont précédé son acquisition.

Ces dispositions profiteront aux donneurs d'aval et aux

cautions et seront opposables aux cessionnaires de la créance de vendeur et aux porteurs de billets de fonds.

ART IX. (*Loi 29 juin 1935*)

Indépendamment du bénéfice des dispositions qui précèdent, si le vendeur ou ses ayants droit se refusent à une réduction de la créance dans les termes de l'article 7, l'acquéreur, en vertu d'un acte passé entre le 1^{er} juillet 1926 et la date de la promulgation de la présente loi, pourra néanmoins, avant le 1^{er} janvier 1936, et ce, à peine de forclusion, demander une réduction s'il a été lésé de plus de 33 %. Il y a pour l'acquéreur lésion de plus de 33 % lorsque le prix des éléments incorporels du fonds a dépassé de plus de 33 % leur valeur réelle au jour de la vente.

Pour apprécier cette valeur réelle, le juge tiendra compte du prix moyennant lequel le vendeur avait lui-même acquis le fonds, si cette acquisition était antérieure de moins de trois ans, et, dans tous les cas, du chiffre d'affaires, et des bénéfices réalisés dans les trois années précédant celle de la vente, ainsi que de tous éléments propres à justifier de la plus-value ou de la moins-value à la date de la vente.

A défaut de comptabilité

ART. IX. (*Loi 9 janvier 1936*)

Indépendamment du bénéfice des dispositions qui précèdent, si le vendeur ou ses ayants droit se refusent à une réduction de la créance dans les termes de l'article 7, l'acquéreur, en vertu d'un acte passé entre le 1^{er} juillet 1926 et le 29 juin 1935, pourra néanmoins, avant le 1^{er} mars 1936, et ce, à peine de forclusion, demander une réduction s'il a été lésé de plus de 33 %. Il y a pour l'acquéreur lésion de plus de 33 % lorsque le prix des éléments incorporels du fonds a dépassé de plus de 33 % leur valeur réelle au jour de la vente.

Les demandes en réduction de prix prévues au précédent paragraphe sont de la compétence du Tribunal de Commerce, et doivent être introduites dans les formes de la procédure de droit commun. Elles sont soumises d'office par le Tribunal de Commerce à une tentative de conciliation devant le président du Tribunal de Commerce ou le juge par lui délégué.

Aucune déchéance ne sera opposée à ceux qui, antérieurement à la promulgation de la présente loi, auront porté

régulière, le juge basera sa décision sur les sommes ayant servi d'assiette à l'impôt sur le chiffre d'affaires et à l'impôt sur les bénéfices commerciaux pendant les trois années précédant celle de la vente.

En aucun cas, la réduction ne pourra dépasser la somme dont l'acquéreur reste débiteur au jour de la demande en réduction.

une demande en réduction de prix basée sur le paragraphe 1^{er} du présent article devant le Président du Tribunal de Commerce seul.

Si celui-ci n'a déjà statué et si la tentative de conciliation est demeurée infructueuse, il renverra les parties devant le Tribunal de Commerce qui se trouvera ainsi saisi sans autre procédure.

Les ordonnances ayant statué au fond avant la promulgation de la présente loi, seront seulement susceptibles d'appel dans les conditions du droit commun ; sans que l'appelant puisse tirer grief du fait que l'ordonnance attaquée a été rendue par le Président du Tribunal de Commerce seul.

Pour apprécier la valeur réelle du fonds au jour de la vente, le juge ou le Tribunal tiendront compte du prix moyennant lequel le vendeur avait lui-même acquis le fonds si cette acquisition était antérieure de moins de trois ans et, dans tous les cas, du chiffre d'affaires et des bénéfices réalisés dans les trois années précédant celle de la vente, ainsi que de tous les éléments propres à justifier de la plus-value ou de la moins-value du fonds à la date de la vente.

A défaut de comptabilité régulière, le juge ou le Tribunal baseront leurs décisions sur les sommes ayant servi d'assiette à l'impôt sur le chiffre d'affaires et à l'impôt sur les bénéfices commerciaux pendant les trois années précédant celle de la vente.

En aucun cas, la réduction ne pourra dépasser la somme dont l'acquéreur reste débiteur au jour de la demande en réduction.

Les décisions du Tribunal de Commerce en la matière seront susceptibles d'appel dans les termes du droit commun.

Les dispositions du présent article et des articles précédents s'appliquent à tout débiteur du prix de vente d'un fonds de commerce actuellement propriétaire de son fonds ou l'ayant cédé, ainsi qu'à tout débiteur du prix d'achat de parts sociales de sociétés en nom collectif ou à responsabilité limitée ayant pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce.

ART. X. — En aucun cas, l'application de la présente loi ne motivera le remboursement ou l'abandon des droits et taxes perçus ou actuellement acquis à un titre quelconque au profit de l'Etat ou des collectivités publiques.

Mais toutes les décisions de justice qui interviendront en exécution de la présente loi, ainsi que les procès-verbaux de

conciliation ou tous actes amiables, seront enregistrés au droit fixe, même s'ils comportent réduction des obligations, remises d'intérêts, mainlevées de nantissement ou inscription de nantissement nouveaux.

ART. XI. — Les actes extra-judiciaires prévus par l'article 2, ainsi que les pièces qui y seront énumérées, seront enregistrées au droit fixe.

TITRE II. — DE L'ACTE DE VENTE DES FONDS DE COMMERCE

ART. XII. — Dans tout acte constatant une cession amiable de fonds de commerce, consentie même sous condition et sous la forme d'un autre contrat, ou l'apport en société d'un fonds de commerce, le vendeur est tenu d'énoncer :

1° Le nom du précédent vendeur, la date et la nature de son acte d'acquisition et le prix de cette acquisition pour les éléments incorporels, les marchandises et le matériel ;

2° L'état des privilèges et nantissements grevant le fonds ;

3° Le chiffre d'affaires qu'il a réalisé au cours de chacune des trois dernières années d'exploitation ou depuis son acquisition s'il ne l'a pas exploité depuis plus de trois ans ;

4° Les bénéfices commerciaux réalisés pendant le même temps ;

5° Le bail, sa date, sa durée, le nom et l'adresse du bailleur et du cédant s'il y a lieu.

L'omission des énonciations ci-dessus prescrites pourra, sur la demande de l'acquéreur formée dans l'année, entraîner la nullité de l'acte de vente.

ART. XIII. — Le vendeur est, nonobstant toute stipulation contraire, tenu de la garantie à raison de l'inexactitude de ses énonciations, dans les conditions édictées par les articles 1644 et 1645 du Code Civil.

Les intermédiaires, rédacteurs des actes et leurs préposés, sont tenus solidairement avec lui s'ils connaissent l'inexactitude des énonciations faites.

ART. XIV. — L'action résultant de l'article 13 doit être intentée par l'acquéreur dans le délai d'une année à courir de la date de sa prise de possession.

ART. XV. — Au jour de la cession, le vendeur et l'acheteur visent tous les livres de comptabilité qui ont été tenus par le vendeur et qui se réfèrent aux trois années précédant la vente ou au temps de sa possession du fonds si elle n'a pas duré trois ans.

Ces livres feront l'objet d'un inventaire signé par les parties et dont un exemplaire est remis à chacune d'elles. Le cédant doit mettre ces livres à la disposition de l'acquéreur pendant trois années à partir de son entrée en jouissance du fonds.

Toute clause contraire est réputée non écrite.

ART. XVI. — Les dispositions de l'article 79 de la loi du 31 mai 1933 s'appliquent aux dissimulations du prix de vente des fonds de commerce visés par la présente loi, lorsqu'elles ont été déclarées spontanément soit par l'acquéreur, soit par le vendeur, lors de leur première comparution aux fins de conciliation devant le président du Tribunal de Commerce ou le magistrat par lui délégué.

Le délai prévu par ledit article 79, qui venait à expiration le 1^{er} juillet 1933, est prorogé, dans les cas visés dans l'alinéa ci-dessus, jusqu'à l'expiration du mois qui suivra la première comparution aux fins de conciliation.

TITRE III. — DISPOSITIONS DIVERSES

ART. XVII. — Ne pourront intervenir ni directement, ni indirectement, même à titre de préposés, comme courtiers, intermédiaires, conseils professionnels ou rédacteurs d'actes dans les cessions et nantissements de fonds de commerce, et ne pourront être, à un titre quelconque, dépositaires des prix de ventes de fonds de commerce :

1° Les individus ayant subi des condamnations visées à l'article 1^{er} de la loi du 19 juin 1930 ;

2° Les individus condamnés pour crimes de droit commun, banqueroute, vol, abus de confiance, escroquerie, soustraction commise par dépositaire public, extorsion de fonds, de signatures, de valeurs, émission de mauvaise foi de chèques sans provision, atteinte au crédit de l'Etat, délit de l'article 71 de la loi du 28 février 1933, faux serment, faux témoignage.

ge, subornation de témoin, ou pour tentative ou complicité d'un des crimes ou délits ci-dessus visés ;

3° Les faillis non réhabilités ;

4° Les anciens officiers ministériels destitués ou révoqués ;

5° Les avocats rayés du tableau par mesure disciplinaire.

ART. XVIII. — Quiconque contreviendra à l'interdiction prononcée à l'article précédent sera puni d'un emprisonnement d'un mois à trois mois et d'une amende qui ne pourra excéder 3.000 francs, ou de l'une de ces deux peines seulement.

En cas de récidive, les peines seront portées au double.

ART. XIX. — Tout tiers détenteur du prix d'acquisition d'un fonds de commerce chez lequel domicile a été élu, doit en faire la répartition dans les trois mois de la date de l'acte de vente.

A l'expiration de ce délai, la partie la plus diligente peut se pourvoir en référé devant le président du Tribunal de Commerce du lieu de l'élection du domicile, qui ordonnera soit le dépôt à la Caisse des dépôts et Consignations, soit la nomination d'un séquestre répartiteur.

ART. XX. — La présente loi est applicable à l'Algérie.

Des décrets édicteront, dans les colonies et pays de protectorat dépendant du Ministère des Colonies, les dispositions qui pourront être nécessaires.

La présente loi, délibérée et adoptée par le Sénat et par la Chambre des Députés, sera exécutée comme loi de l'Etat.

CHAPITRE III

Commentaire de la loi

La loi du 29 juin 1935 comporte trois titres : le titre premier, relatif au règlement du prix de vente des fonds de commerce, édicte toute une série de mesures pour les fonds déjà vendus, c'est ce qu'on pourrait appeler la liquidation du passé ; le titre II traite de l'acte de vente des fonds de commerce, et le titre III de dispositions diverses concernant principalement les intermédiaires en ventes de fonds ; ce sont des dispositions concernant l'avenir ; nous proposons donc de diviser l'étude de cette loi en deux parties : première partie, la liquidation du passé ; deuxième partie, la réglementation de l'avenir. Les modifications apportées par la loi du 9 janvier 1936 concernent exclusivement la première partie.

SOUS-CHAPITRE I

LA LIQUIDATION DU PASSÉ

Tout d'abord, une première observation préliminaire : la loi ne s'applique que pour ceux qui doivent encore quelque chose sur le prix d'achat de leur fonds. Si l'acquéreur a payé comptant, qu'il ait emprunté pour payer ou non, peu importe, il ne peut bénéficier de la loi. Ceci résulte des phrases : « Tout commerçant débiteur... », « tout débiteur... », etc. (1).

(1) Un amendement de M. Deudon et de plusieurs de ses collègues prévoyait qu'un débiteur, qui avait tout payé, mais qui avait emprunté pour le faire, pouvait bénéficier de la loi, à condition que l'emprunt ait date certaine avant la promulgation de la loi. Cet amendement ne fut pas pris en considération.

Nous ne voulons pas prendre ici parti sur une question aussi délicate, et donner notre avis sur les inégalités ainsi créées entre le débiteur qui s'est complètement libéré, et celui qui doit encore ; voici cependant les explications qui furent données à ce sujet (1) :

1) Celui qui a payé comptant a payé beaucoup moins cher son fonds ;

2) Celui qui a payé a fourni par là même la preuve qu'il avait réalisé les bénéfices escomptés sur le fonds (!) ;

3) On ne peut faire œuvre de justice totale et complète, et le législateur a voulu limiter l'application d'une loi exorbitante ;

4) Le vendeur qui a touché les fonds en a fait un remploi sur lequel il a sans nul doute perdu ; s'il devait rembourser son acquéreur, il subirait une double perte.

Nous reviendrons dans notre conclusion sur ce régime différent, appliqué à des débiteurs en vertu d'une même cause. Pour l'instant, nous nous contentons de commenter objectivement la loi. Pour ce faire, et afin de bien séparer ses divers points, nous avons choisi la méthode qui consiste à étudier séparément, d'une part l'octroi des délais, la réduction des intérêts, la réduction amiable du prix du fonds, ce qui forme pour ainsi dire la continuation des précédentes lois promulguées en la matière, et d'autre part la réduction judiciaire du prix du fonds, à la méthode qui consistait à étudier la loi article par article. En effet, d'après les travaux préparatoires, toute la résistance du Sénat fut causée par cette réduction judiciaire du prix, et de nombreuses différences la sépare des autres dispositions de la loi, notamment en ce qui concerne la procédure et la date d'application.

SECTION I. — LE MORATOIRE, LA RÉDUCTION DES INTÉRÊTS, LA RÉDUCTION AMIALE DU PRIX DU FONDS, LA RÉDUCTION DE LA CRÉANCE DES TIERS PORTEURS

Les diverses dispositions des nouvelles lois en cette matière sont la continuation des lois du 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai et 6 juillet 1934, aussi plusieurs des explications qui ont

(1) *J. O.* Débats Chambre, 20 décembre 1934, p. 3355, et *J. O.* des 1^{er} et 3 juillet 1933, Débats Chambre, page 1982.

été données au sujet de ces lois s'appliqueront-elles au nouvelles. Nous allons respectivement examiner les conditions d'application, les obligations du vendeur et celles des tiers porteurs, l'introduction et la marche de l'instance, les pouvoirs du président, et les voies de recours.

Sous-Section I. — CONDITIONS D'APPLICATION

Ces conditions étaient primitivement prévues à l'article 1^{er} de la loi du 29 juin 1935 ; la loi du 9 janvier les a complétées. On peut les diviser en deux sortes : conditions relatives aux personnes qui agissent ; conditions relatives aux obligations contractées.

§ 1. — Conditions relatives aux personnes qui agissent

L'article 1^{er} de la loi du 29 juin 1935 exigeait que ce fût un commerçant (tout commerçant débiteur...). La loi du 9 janvier 1936, dans son article 9 *in fine*, stipule que « les dispositions du présent article et des articles précédents s'appliquent à tout débiteur du prix de vente d'un fonds de commerce, actuellement propriétaire de son fonds ou l'ayant cédé, ainsi qu'à tout débiteur du prix d'achat de parts sociales de sociétés en nom collectif ou à responsabilité limitée ayant pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce ». Par conséquent, peuvent bénéficier de la loi :

I) *Tout débiteur du prix d'un fonds de commerce actuellement en possession de son fonds — ou l'ayant cédé.* — Que ce débiteur soit commerçant ou non, peu importe ; que sa dette soit matérialisée ou non par des billets de fonds, peu importe également, la seule condition exigée pour bénéficier de la loi est qu'on soit en présence d'un débiteur de prix de fonds de commerce. Bénéficieront donc de la loi : les commerçants débiteurs, les anciens commerçants ayant revendu leur fonds, les souscripteurs d'effets à ordre, les souscripteurs de retraites créées en vertu des lois des 5 juillet 1933 et 26 février 1934, les artisans, les personnes exerçant des professions libérales ayant acheté leur fonds, les sociétés, etc...

De plus, les solutions du droit commun s'appliqueront également ; ainsi, si un débiteur vient à décéder, ses héritiers

pourront intenter l'action ; si un débiteur est interdit ou interné, l'action pourra être introduite avec l'assistance de l'administrateur judiciaire ; si un débiteur est en faillite ou en liquidation judiciaire, ce sera dans le premier cas au syndic, dans le second au liquidé judiciaire assisté de son liquidateur, à introduire l'action ; si le débiteur est mineur, il devra agir avec l'assistance de son tuteur, etc...

II) *Tout débiteur du prix d'achat de parts sociales de sociétés en nom collectif ou à responsabilité limitée, ayant pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce.* — Ce cas prévoit non pas une société ayant acheté un fonds et débitrice du prix de ce fonds (on est alors dans le cas prévu par le 1°), mais l'hypothèse suivante :

Une personne achète à une autre personne des parts d'une société déjà existante. Il n'est nullement question de fonds vendu. Normalement, les lois du 29 juin 1935 et du 9 janvier 1936 ne s'appliquent pas.

Avec la nouvelle rédaction de l'article 9, le débiteur du prix de ces parts, pourvu qu'il s'agisse de parts de société en nom collectif ou de société à responsabilité limitée, pourra demander l'application de ces lois, pourvu que les sociétés en question aient pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce.

Notons que si le législateur a simplement mentionné les sociétés en nom collectif et à responsabilité limitée, c'est pour ne pas faire entrer dans la sphère d'application de la loi toutes les opérations de Bourse. S'il avait en effet étendu sa sollicitude à toutes les sociétés, ç'aurait été la revision de toutes les ventes d'actions des sociétés industrielles qu'il aurait permise, car toutes ces sociétés ont pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce, et cette revision du prix de vente des valeurs boursières aurait amené une perturbation considérable.

D'autre part, dans les sociétés en nom collectif ou à responsabilité limitée qui sont surtout des sociétés de personnes, l'acheteur de parts sait à qui il les avait achetées ; il pourra donc actionner son vendeur ; au surplus, ces parts ne changent pas souvent de mains, tandis que pour les sociétés ano-

nymes, par exemple, vendeurs et acheteurs d'actions s'ignorent et les transactions sont des plus fréquentes.

On peut toutefois regretter que le législateur n'ait pas mentionné les sociétés en commandite simple, qui sont également des sociétés de personnes, dont les acquéreurs de parts sont dignes de la sollicitude de la loi au même titre que ceux des sociétés en nom collectif ou à responsabilité limitée.

En contre-partie, on ne peut que louer l'exclusion des sociétés anonymes et des sociétés en commandite par actions, sociétés de capitaux.

§ 2. — Conditions relatives à la nature des obligations contractées et à leur date

Pour pouvoir bénéficier de la loi il faut, selon le paragraphe précédent, qu'il s'agisse d'un débiteur du prix d'un fonds de commerce ou qui a souscrit des parts d'une société en nom collectif ou à responsabilité limitée ayant pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce. Mais ceci ne suffit pas, il faut encore :

I) *Qu'il s'agisse d'un débiteur total ou partiel* (art. 1^{er}). — Ainsi que nous l'avons exposé au début de ce chapitre, un débiteur qui s'est libéré intégralement de sa dette n'a plus le droit de bénéficier de la loi et d'intenter contre son créancier une action en répétition de l'indû. Celui qui a payé l'avablement et définitivement fait, le législateur s'étant basé sur ce raisonnement : « Celui qui a payé a pu payer ». Ce n'est évidemment pas un critérium.

II) *Qu'il s'agisse d'une dette relative au paiement du prix d'un fonds de commerce.* — Dans les divers projets qui ont précédé le vote de la loi du 29 juin 1935, le législateur avait prévu qu'au cas où des prêts avaient été effectués pour payer partiellement le prix d'un fonds, le débiteur qui avait ainsi emprunté pour s'acquitter avait le droit, à condition de justifier de l'authenticité de la date du prêt, qui devait être antérieure à la date de la loi, de bénéficier de cette loi. Cette disposition ne fut pas reproduite dans la proposition de loi ayant abouti au texte définitif. Aussi un débiteur qui a emprunté, serait-ce pour payer une partie du prix de son fonds,

ne peut demander l'application de la loi du 29 juin 1935. La loi ne s'appliquera pas également s'il s'agit exclusivement d'une cession de droit au bail, sans cession de fonds (voir page 74).

En ce qui concerne le prix du fonds lui-même, nous avons vu (page 17) que le fonds de commerce comprend des éléments incorporels (ordinaires ou extraordinaires) et des éléments corporels fixes et mobiles. Aucune contestation ne s'est élevée quand il s'est agi des éléments incorporels et des éléments corporels fixes, la loi s'applique et le débiteur peut en demander le bénéfice. Il n'en est pas de même en ce qui concerne les marchandises, où la jurisprudence est divisée. Certains tribunaux, tel le Tribunal de Commerce de la Seine, sont d'avis que les billets de marchandises peuvent bénéficier de la loi, d'autres tribunaux ne l'acceptent pas (1).

La question est assez délicate ; en effet, d'après la loi de 1909, les marchandises font partie du fonds lors de sa cession, cependant elles ne peuvent faire l'objet ni de l'inscription du privilège de vendeur, ni de celui de nantissement. Dans ces conditions, peut-on demander l'application de la loi en ce qui les concerne ?

Nous estimons que l'on peut le faire, donnant ainsi raison à la jurisprudence du Tribunal de Commerce de la Seine. En effet, dans les premières propositions de loi, l'article 1^{er} était ainsi rédigé : « Tout commerçant débiteur pourra demander des délais sur... *exception faite des marchandises* ». A la séance du Sénat du 18 juin 1935 (*J. O.*, p. 644), M. Armand Calmel fit accepter par voie d'amendement son contre-projet en remplacement de l'article 1^{er} du projet transmis par la Chambre, et cette réserve n'y était plus mentionnée. De ce fait, et quoique le contre-projet de M. Calmel n'ait pas été fait dans ce but, nous estimons que des délais peuvent être accordés pour le paiement des marchandises ; il n'en sera pas de même quand il s'agira de l'application de l'article 9 visant la réduction.

Cette question ne présente pas dans la pratique une grosse

(1) Voir dans ce sens commentaire de la loi de M. Piketty.

(Cahier du Comité d'études consulaires 1935, N° 12, page 5) : « Le prix de vente, dans l'esprit du législateur et de la lettre de la loi, comprend le prix des divers éléments : éléments incorporés, matériel et marchandises ».

importance, étant donné que les billets de marchandises sont toujours payés les premiers et qu'ils sont peu importants en comparaison des billets de fonds. Il sera par conséquent assez rare, la loi n'étendant sa protection qu'aux fonds achetés avant le 1^{er} juillet 1933, que des billets de marchandises soient encore dus. Cependant, s'il en existait, ils pourraient bénéficier de la loi. (1) et (2).

Dans cet ordre d'idées, il nous faut également mentionner les *billets d'enregistrement*, qui sont souscrits dans certains cas par l'acquéreur. Très souvent l'acheteur d'un fonds de commerce donnant toutes les sommes en sa possession pour le paiement comptant à effectuer sur le fonds, est dans l'impossibilité de payer les droits d'enregistrement qui sont assez élevés (voir précédemment, ch. V, 1^{re} partie). C'est le vendeur qui en fait l'avance et l'acheteur signe en contre-partie des billets dits billets d'enregistrement. Ces billets peuvent-ils bénéficier de la loi du 29 juin 1935 ? Nous ne le croyons pas, cette dernière parlant en effet de dette partielle ou totale de prix de fonds de commerce ; or, tel n'est pas le cas pour les billets d'enregistrement, car ces billets sont signés en garantie d'avances faites par le vendeur, ils ne font pas partie du prix de vente, c'est l'acquéreur qui doit normalement payer l'enregistrement ; tout simplement le vendeur en a fait l'avance. Le cas où un acheteur doit encore des billets d'enregistrement est encore plus rare que pour les billets de marchandises, la plupart de ces billets n'étant pas à une échéance supérieure à 3 mois, 6 mois ou un an de la date de la signature de l'acte de vente (3).

(1) Dans certains fonds, l'élément marchandises est nul, par exemple pour ceux qui vendent sur échantillons, ou dans certains commerces d'alimentation tels que la boulangerie, dans d'autres au contraire, tels que la bijouterie, la pharmacie, les cuirs, la fourrure, les marchandises sont un élément très important.

(2) D'après la loi de 1909, art. 1^{er}, paragraphe 5 : « Nonobstant toute convention contraire, les paiements partiels autres que les paiements comptants, s'imputent d'abord sur le prix des marchandises, ensuite sur le prix du matériel ».

(3) La loi ne serait pas applicable s'il s'agit non du prix de cession d'un fonds de commerce, mais du prix de cession d'un droit au bail. Il ne s'agit pas alors d'un commerçant débiteur de tout ou partie du prix d'un fonds de commerce. Voir en ce sens : Décision de M. Loyer, juge unique, Trib. de Commerce de la Seine, audience du 7 août 1935 :

« Attendu qu'il résulte des explications à nous fournies que les conventions antérieures des parties ont pour base, non pas la vente du fonds de commerce, mais uniquement la cession d'un droit au bail, qu'ainsi la loi du 29 juin 1935 n'étant pas applicable, c'est à tort que nous avons été saisis de la présente demande ».

III) *Qu'il s'agisse d'une dette de prix relative à l'achat d'un fonds de commerce acquis en vertu d'un acte de transmission ou d'attribution passé antérieurement au 1^{er} juillet 1933.* — Par acte de transmission on entend acte de vente : les personnes qui ont acheté un fonds de commerce pourront donc bénéficier de la loi ; mais, étant donné l'adjonction de la phrase « en vertu d'un acte d'attribution » (phrase déjà introduite dans la loi du 19 mai 1934), toutes les personnes qui ont acquis un fonds en vertu d'un partage, d'une dissolution de société ou par tout autre mode d'attribution, pourront également bénéficier de la loi. (Nous renvoyons pour ce sujet aux explications données lors de la loi du 19 mai 1934, page 136). Il nous faut noter qu'à la différence de la rédaction du texte de la loi du 19 mai 1934, la loi du 29 juin 1935 ne reproduit plus l'obligation que l'acte ait été enregistré avant les dates ci-dessus mentionnées ; par conséquent, il suffit que l'acte ait été signé avant la date du 1^{er} juillet 1933, peu importe celle où il a été enregistré, pour que la loi soit applicable.

Que faut-il statuer si une promesse de vente a été signée avant la date du 1^{er} juillet 1933 et un acte de vente postérieurement à cette date ? Nous avons déjà examiné la question précédemment ; avec la nouvelle loi, il y a un changement, car cette loi n'exige plus la formalité de l'enregistrement. La même solution que celle qui a été donnée précédemment doit être de nouveau appliquée (voir page 137) ; si la promesse de vente est faite sans condition, l'administration de l'Enregistrement ayant perçu les droits, il y a alors transmission de propriété et la loi est applicable ; dans le cas contraire, s'il y a seulement vente sous condition, il n'y a pas alors acte de transmission, la loi n'est pas applicable et c'est la date de l'acte de vente qui doit seule être prise en considération.

En ce qui concerne la date même avant laquelle l'acte de transmission ou d'attribution doit avoir été passé, nous remarquons qu'alors qu'auparavant c'était celle du 1^{er} juillet 1932 qui était prise comme date limite, la nouvelle loi mentionne « 1^{er} juillet 1933 ». Au sujet de cette date, diverses controverses eurent lieu, la Chambre, dans ses derniers projets de loi, voulant maintenir la date du 1^{er} juillet 1933, le

Sénat voulant revenir à la date du 1^{er} juillet 1932, disant que la grande crise était largement commencée à cette date et que les commerçants qui avaient traité postérieurement à celle-ci l'avaient fait en toute connaissance de la situation économique du moment. Définitivement, ce fut la conception de la Chambre qui l'emporta, le Sénat ayant cédé. De plus, observons qu'en ce qui concerne le moratoire tous les commerçants, pourvu qu'ils aient acheté leur fonds avant la date du 1^{er} juillet 1933, peuvent bénéficier de la loi, la limite qui existait dans le projet transmis par la Chambre et qui était du 1^{er} juillet 1927, ayant disparu au cours de la séance du Sénat du 21 juin 1935, du fait de la déclaration de M. Maulion (article 1^{er} de la loi). (*J. O.*, Sénat, débats, p. 638).

Il n'en est pas de même pour demander la réduction des intérêts ; le commerçant doit avoir acquis son fonds entre le 1^{er} juillet 1933 et le 1^{er} janvier 1926, cette dernière date n'ayant pas été supprimée de l'article 8 visant la remise des intérêts.

IV) *Ou que des effets à ordre aient été souscrits avant la date du 1^{er} juillet 1933.* — Une personne, commerçante ou non, ayant acquis ou non son fonds en vertu d'un acte de transmission ou d'attribution, pourra bénéficier de la loi si elle a souscrit des billets à ordre (billets ou lettres de change) en paiement du prix d'un fonds de commerce, pourvu qu'elle l'ait fait avant le 1^{er} juillet 1933 (article 1^{er} de la loi).

V) *Ou qu'il s'agisse d'effets souscrits postérieurement à cette date, mais créés en vertu des lois du 5 juillet 1933 et 26 février 1934.* — On se souvient que les lois du 5 juillet 1933 et 26 février 1934 avaient obligé le débiteur qui avait obtenu des délais à souscrire des retraites à un an pour la partie moratoriée ; il est évident que ces retraites n'ont pu être souscrites avant la date du 1^{er} juillet 1933, les lois les créant étant postérieures. Pour ces retraites, le débiteur pourra bénéficier de la loi. Le législateur ne parle pas des effets souscrits en vertu des lois des 19 mai et 6 juillet 1934, ces lois n'ayant pas imposé l'obligation de souscrire des retraites, et en pratique le juge des référés ordonnant des versements mensuels.

VI) *Ou enfin d'une dette relative au prix d'achat de parts sociales de sociétés en nom collectif ou à responsabilité limitée* (loi du 9 janvier 1936). — Il faut :

En premier lieu qu'il s'agisse de parts sociales; par parts, il faut entendre les capitaux subissant les risques de l'entreprise. On ne saurait y inclure les obligations ou les simples prêts consentis à une société.

En second lieu, qu'il s'agisse de société en nom collectif ou à responsabilité limitée, les sociétés anonymes ou en commandite étant exclues.

En troisième lieu, que les sociétés en question aient pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce, ce qui sera le plus souvent le cas.

Quoique la loi ne le dise pas, il est nécessaire que la souscription de ces parts ait eu lieu avant le 1^{er} juillet 1933, le législateur présumant qu'après cette date on a conclu les transactions au « juste prix ». D'ailleurs, le paragraphe traitant de cette question renvoie aux dispositions des autres articles.

VII) *Il faut qu'une décision judiciaire, même si elle a été rendue, n'ait pas encore été exécutée.* — Le cas envisagé par cette phrase est le suivant : un jugement ordonnant la vente du fonds a été rendu ; si ce jugement n'est pas encore exécuté, le débiteur pourra bénéficier de la loi, mais si ce jugement est exécuté, le débiteur ne le pourra plus. Notamment il ne pourra plus demander à ce que l'on revienne sur l'exécution, car alors cela porterait préjudice aux droits définitifs des tiers (1). C'est la reproduction pure et simple de l'article 5 de la loi du 6 juillet 1934. Notons au passage la violation des principes juridiques suivants : violation du principe de l'autorité de la chose jugée, violation du principe de la non rétroactivité des lois en ce qui concerne la non exécution des décisions rendues.

(1) Voir en ce sens Trib. Civ. Seine, 26 juillet 1935; Affaire Beauchoux C/ Guyon, *Gaz. Palais*, 2, 354 : « Lorsqu'il a été procédé à l'adjudication d'un fonds de commerce en vertu d'une décision de justice, prescrivant la vente, l'adjudicataire est fondé à poursuivre l'expulsion du propriétaire définitivement dépossédé sans que celui-ci puisse se prévaloir de la loi du 29 juin 1935, intervenue après l'adjudication; en effet cette loi est sans application en la cause puisque, par l'adjudication, la décision de justice ordonnant la vente a reçu sa complète exécution et qu'au surplus la loi de 1935 ne concerne que les rapports des vendeurs avec leurs acquéreurs, et ne saurait s'appliquer au tiers adjudicataire qui n'a avec l'ancien propriétaire dépossédé aucun lien de droit. Et étant donné qu'il y a titre exécutoire auquel provision est due, il appartient au juge des référés d'en ordonner l'expulsion.

VIII) *Faut-il, pour que le débiteur puisse bénéficier de la loi, justifier du défaut d'entente amiable ?* — Cette obligation paraît résulter de la disposition suivante : tout commerçant... pourra se pourvoir... à défaut d'entente amiable (?). Nous ne le croyons pas et la pratique à ce sujet, tout au moins la pratique du Tribunal de Commerce de la Seine, nous a donné raison. La loi prévoit une tentative de conciliation et prévoit qu'une réduction, d'accord entre les deux parties, pourra intervenir. Si pour pouvoir bénéficier de la loi il fallait justifier d'un défaut d'entente amiable préalable, le greffier du Tribunal ne devrait point accepter les déclarations et les requêtes du débiteur, à moins qu'on lui justifie du refus du créancier de s'entendre amiablement. Comment aurait-on pu le faire dans ce cas, car il ne suffit pas d'être d'accord sur le principe d'un arrangement amiable, il faut encore qu'on en discute les modalités ; de plus, pour qu'un accord intervienne, il faut être deux ou plusieurs, et il sera toujours facile au débiteur de faire échouer un arrangement en demandant des choses impossibles, même si les créanciers sont des plus conciliants. En pratique, déclarations et requêtes ont été acceptées au greffe, sans la nécessité d'aucune justification de ce genre.

Sous-Section II. — OBLIGATIONS DU VENDEUR

Elles sont prévues par le premier alinéa de l'article 2 de la loi. Tout d'abord une observation préliminaire : la loi ne parle que du vendeur d'un fonds de commerce, ce fait semble mal cadrer avec l'article 1^{er} qui dit : « Tout commerçant débiteur en vertu d'un acte de transmission ou d'attribution ». On aurait dû employer le terme plus général de « cédant » de fonds de commerce. Le législateur ne s'est pourtant pas arrêté à cette considération, car quand un acquéreur entre en possession d'un fonds en vertu d'un acte d'attribution, c'est généralement à la suite d'une dissolution de société, d'une dissolution de communauté ou d'un héritage, et dans ces différents cas il possède déjà tous les renseignements, qu'en vertu de la loi il peut demander au vendeur de fournir. Cependant, si un débiteur n'a pas ces renseignements, et s'il en fait la demande, le cédant d'un fonds

de commerce doit également se conformer aux prescriptions de la loi en ce qui concerne les vendeurs.

I) *Délai dans lequel la déclaration doit être faite.* — Celle-ci doit être faite dans les quatre mois de la promulgation de la loi. La loi ayant été votée le 29 juin 1935 et publiée le 30 juin 1935, ce délai expirait le 30 octobre 1935. Il va sans dire que ce délai était un délai maximum, et le vendeur pouvait, s'il le désirait, faire la déclaration dès le lendemain de la promulgation.

II) *Forme de la déclaration du vendeur.* — Aucune forme spéciale n'est prévue par la loi. Il ne sera pas nécessaire de recourir à une notification par voie d'huissier, ce qui augmente les frais, une simple lettre suffit. Cependant, étant donné que le débiteur peut être de mauvaise foi et déclarer ne pas avoir reçu la lettre, comme c'est au vendeur à en justifier, il sera préférable qu'il fasse cette déclaration par lettre recommandée.

III) *Énonciations devant être contenues dans la déclaration.* — 1) *Le nombre et la liste des billets ou la portion de la créance cédés et le nombre et la liste ou la portion de la créance non cédée.* Ceci afin de permettre au débiteur de mettre en cause les différents tiers porteurs (ainsi qu'on le verra plus loin). Est-il nécessaire que le vendeur n'indique qu'exclusivement les cessions antérieures au 1^{er} juillet 1933, tel n'est pas le cas, en effet, la date du 1^{er} juillet 1933 est la date d'application de la loi, le vendeur devra au contraire faire connaître toutes les cessions consenties, car cette disposition n'a d'autre but que de mettre en cause tous les cessionnaires. Si le vendeur n'a pas cédé ses billets ou une portion de sa créance, il se contentera de mettre dans sa déclaration la liste des billets non encore totalement payés en indiquant qu'ils n'ont fait l'objet d'aucune cession. La deuxième obligation ci-dessous devient alors inutile.

2) *Le prix auquel a été consentie la cession.* Cette déclaration a une grosse importance ainsi qu'on le verra par la suite; plusieurs tiers porteurs ayant acheté leurs billets des sommes dérisoires, par exemple 20 ou 30 % du montant nominal.

Le plus souvent, le vendeur qui s'estime volé par son ache-

teur de billets s'empressera de déclarer la somme exacte qui a été touchée par lui, trouvant là une bonne occasion pour faire rendre gorge à son acheteur. Cependant, il peut arriver qu'une entente se produise entre le vendeur et le ou les tiers porteurs, et qu'un prix de cession supérieur au véritable soit déclaré. C'est pour remédier à cette fraude que le législateur a modifié et complété l'art. 2 de la loi du 29 juin 1935 par la loi du 9 janvier 1936 (Nous nous en occuperons quand il sera question des tiers porteurs), et a édicté des peines en cas de fausse déclaration. (Voir Sous-Section III).

3) *Le chiffre d'affaires et les bénéfices des trois années précédant celle de la vente*, ou si le vendeur n'a pas gardé le fonds pendant trois ans, le chiffre d'affaires et les bénéfices du temps pendant lequel il est resté dans le fonds. Cette obligation résulte de l'art. 7 et de l'art. 9. D'après l'art. 7, le Président doit connaître le chiffre d'affaires du vendeur pendant les deux années précédant celle de la vente pour voir s'il y a baisse de 33 % dans le chiffre d'affaires. D'après l'art. 9, le Tribunal doit connaître le chiffre d'affaires et le bénéfice des trois années précédant celle de la vente, pour apprécier la valeur réelle du fonds au moment de la vente.

IV) *Quelle est la sanction du défaut de déclaration.* — Il arrive souvent qu'un vendeur négligent, ou qui a cédé sa créance depuis de nombreuses années, ne fasse pas la déclaration prévue par la loi ; quel sera le recours du débiteur ? Celui-ci devra l'assigner en remise de déclaration sous astreinte de X... francs par jour de retard, mais il ne pourra le faire qu'à l'expiration du quatrième mois de la promulgation de la loi, le vendeur ayant la *faculté* de faire la déclaration auparavant, mais on ne peut l'y forcer. De plus, si le vendeur n'a pas fait la déclaration dans le cinquième mois de la promulgation de la loi, rendant ainsi impossible le dépôt d'une requête complète de la part du débiteur, des dommages et intérêts pourront être valablement réclamés, à notre avis.

Une difficulté consiste dans le délai extrêmement court qu'aura le débiteur pour faire sa déclaration, en effet le vendeur a quatre mois pour faire connaître les divers renseignements prévus à l'article 2, le débiteur n'a que cinq mois de la promulgation de la loi, c'est-à-dire un mois après la

date limite du vendeur, pour déposer sa requête. S'il faut intenter une action contre le vendeur pour défaut de déclaration, celle-ci ne sera vraisemblablement point solutionnée dans ce délai ; l'acquéreur devra donc à la fois déposer sa déclaration et sa requête avec les renseignements en sa possession pour ne pas être forclos, et intenter l'action au principal. La loi du 9 janvier 1936 a remédié à cet inconvénient en étendant au 1^{er} février 1936 la date limite de réception des déclarations.

*Sous-Section III. — OBLIGATIONS DES PORTEURS DES BILLETS
ET DES CESSIONNAIRES DE CRÉANCE*

I) *Délai dans lequel la déclaration doit être faite.* — C'est le même que celui des vendeurs, par conséquent dans les quatre mois de la promulgation de la loi. Ils peuvent la faire avant, cette date étant une date limite. Cette obligation ne concerne que les billets ou la cession de créance des fonds vendus avant le 1^{er} juillet 1933, peu importe la date à laquelle la cession est intervenue.

II) *Forme de la déclaration.* — Elle doit être faite par acte extra-judiciaire, c'est-à-dire par voie d'huissier, une déclaration faite autrement serait considérée comme nulle (1) et (2).

III) *Enonciations devant être contenues dans l'acte.* — Ils devront simplement faire connaître à l'acquéreur leur nom, leur domicile, le montant de la créance qui leur a été cédée et son échéance. Quoique la loi ne le dise pas formellement, ils devront également faire connaître le montant de l'escompte payé par eux, ce n'est en effet que ce montant là seulement qu'ils pourront réclamer des débiteurs, augmenté des intérêts à 6 % maximum l'an.

IV) *Sanction du défaut de déclaration.* — Si la déclaration n'est pas faite dans le délai de quatre mois, ou faite, mais non par acte judiciaire, les accords amiables ou les décisions de justice à intervenir seront opposables aux tiers porteurs

(1) M. Lacourt avait déposé un amendement tendant à ajouter un autre moyen de faire la déclaration : « La lettre recommandée avec accusé de réception ». Cet amendement fut repoussé.

(2) Les frais de cet exploit d'huissier restent à la charge des porteurs sans qu'ils puissent en réclamer le paiement au débiteur. Ils bénéficient d'ailleurs d'un régime fiscal favorable (Voir art. 11 de la loi).

ou aux cessionnaires de créance. C'est une assez grave perspective pour eux, car à supposer qu'un vendeur ait cédé la majeure partie de ses billets, il se montrera beaucoup plus conciliant vis-à-vis de l'acquéreur, soit amialement, soit devant le juge, et les décisions rendues ou les accords pris seront opposables au tiers porteur ou cessionnaire de billets, alors qu'il est le principal intéressé. Si la déclaration n'a pas été faite, le tiers porteur aura cependant le droit, s'il en est averti, d'assister à l'instance devant le juge unique, cependant celui-ci pourra ne pas tenir compte de ses observations. Enfin, la tierce-opposition ne leur est pas possible (voir plus loin).

La loi du 9 janvier 1936 a de plus, apporté certaines modifications. Auparavant, le débiteur ne pouvait connaître le montant de l'escompte que par la déclaration du vendeur, et aucune sanction n'était prévue en cas de fausse déclaration, une entente étant survenue au préalable entre vendeur et tiers porteur.

La nouvelle loi exige du tiers porteur qu'il justifie de son escompte. La charge de la preuve est donc renversée, auparavant c'était au débiteur à prouver que le chiffre de l'escompte déclaré était exagéré, maintenant c'est au tiers porteur à justifier de l'exactitude de son chiffre. En outre, vendeurs et tiers porteurs seront enclins à faire de justes déclarations, car au cas où celles-ci seraient reconnues fausses, les peines de l'article 405 du Code pénal s'appliquent au contrevenant, à savoir :

Un emprisonnement d'un an au minimum et de cinq ans au maximum, une amende de 50 francs au moins et de 3.000 francs au plus, de plus, et éventuellement interdiction pendant cinq ans au moins et dix ans au plus d'exercer les droits suivants :

- 1° Vote et élection ;
- 2° Eligibilité ;
- 3° Nomination aux fonctions de juré, autres fonctions publiques, emplois de l'administration, ou exercice de ces fonctions ;
- 4° Port d'armes ;
- 5° Vote et suffrage dans les délibérations de famille ;
- 6° Nomination tuteur et curateur ;

7° Nomination expert ou témoin dans les actes ;

8° Témoignage en justice.

Sauf peines plus graves s'il y a crime de faux.

Pour les déclarations déjà faites, la loi quoiqu'étant interprétative de la loi du 29 juin 1935, n'est évidemment pas rétroactive, par conséquent s'il y a fausses déclarations, les peines ne s'appliquent pas (Déclaration de M. Maulion au Sénat, *J. O.* 1^{er} janvier 1936, débats Sénat, page 1108). Cependant, si la déclaration est répétée après le 9 janvier pour une cause quelconque, même sans le concours des intéressés, les sanctions s'appliquent. Voici ce que M. Maulion a dit à ce sujet :

« L'article s'applique en effet à tous les auteurs de fausses déclarations. De deux choses l'une, ou il y a rectification et pas d'application de l'article 405 du Code pénal, ou il n'y aura pas de rectification, et la déclaration répétée après la promulgation de la loi, si elle demeure volontairement fausse, tombera sous le coup de la loi ».

Si la déclaration est fausse sans mauvaise intention des auteurs, la loi ne s'appliquera pas, car l'art. 405 étant dans le Code pénal, il faut un élément intentionnel pour qu'il y ait délit.

La nouvelle loi a eu également pour but de mettre fin à une manœuvre fréquemment utilisée pour tourner l'article 2, et qui consistait pour les tiers porteurs à rétrocéder purement et simplement leurs billets au vendeur, en partageant la différence avec ce dernier. Ainsi le billet qui, entre les mains du tiers porteur, n'avait que la valeur de l'escompte, reprenait entre les mains du vendeur sa pleine valeur.

La commission du Commerce, dans son projet, avait proposé l'article suivant :

« Quand un endos aura été rayé sur un effet de commerce, le porteur dudit effet devra justifier des causes de cette radiation à peine de nullité de ladite radiation ».

Cet article est devenu dans la loi le texte suivant : « Seront passibles des peines portées à l'article 405 du Code pénal tous auteurs de fausses déclarations concernant la transmission du ou des billets à ordre dont le recouvrement est demandé ou le prix pour lequel le ou les billets auront été escomptés ».

Ce qui veut dire que les peines de l'art. 405 s'appliqueront tant aux fausses déclarations (ainsi qu'il a été dit ci-dessus) pour le montant de l'escompte, qu'aux fausses déclarations concernant la transmission, et notamment aux fausses raisons données pour la rétrocession des effets du tiers porteur au vendeur par suppression d'un endos.

Il va sans dire qu'au cas où de fausses déclarations avaient été faites avant la loi du 9 janvier 1936, si elles sont volontairement rectifiées par la suite, aucune peine ne sera applicable.

Sous-Section IV. — OBLIGATIONS ET DROITS DU DÉBITEUR

§ 1. — Obligation du débiteur, nécessité de faire une déclaration

1) *Délai.* — Pour pouvoir bénéficier de la loi, le débiteur doit en faire la demande. A l'encontre de ce que pensent plusieurs débiteurs, la loi ne s'applique pas du seul fait qu'elle est promulguée, ils doivent en requérir l'application, suivant les modalités qui y sont prévues.

Cette constatation souffre pourtant une exception : pendant le délai qui est accordé au débiteur pour faire sa demande, toutes poursuites et exécutions sont suspendues. C'est donc un moratoire de droit sans qu'on ait à le demander.

Sous l'empire de la loi du 29 juin 1935, le délai pour faire cette déclaration était de cinq mois à dater de la promulgation de la loi ; c'est-à-dire jusqu'au 30 novembre 1935. A vrai dire, les délais accordés au vendeur et aux tiers porteurs étant de quatre mois, et le débiteur ne pouvant faire sa déclaration complète qu'avec les indications qui lui étaient fournies par les deux autres déclarations, c'était donc un délai d'un mois du 30 octobre au 30 novembre 1935, qu'avait le débiteur pour faire sa déclaration. Avec la nouvelle loi du 9 janvier 1936, le délai a été porté au 1^{er} février 1936. Cette prorogation est des plus louables, en effet, auparavant les débiteurs avaient rencontré beaucoup de difficultés pour déposer leurs demandes dans les délais prescrits, car en premier lieu ils n'avaient réellement qu'un seul mois pour faire leur demande, en second lieu, des pourparlers amiables avaient été souvent engagés entre acquéreurs et vendeurs ; et ces derniers avaient, par des procédés dilatoires, retardé leur réponse dans le seul but de rendre forclos leurs débiteurs.

II) *Pendant le délai accordé au débiteur pour faire sa déclaration, le sursis aux poursuites a-t-il lieu de plein droit, ou le dépôt préalable d'une déclaration est-il nécessaire ?* — Certains tribunaux, tels que le Tribunal Civil de la Seine (1) et le Tribunal de Commerce de Roanne (2), ont mis comme conditions à l'octroi du sursis la justification que la requête avait été déjà déposée au greffe du Tribunal de Commerce ; nous ne croyons pas devoir adopter cette solution. En effet, le débiteur avait un délai de cinq mois pour faire sa déclaration et sa requête ; et l'obliger à les faire auparavant, alors qu'il n'est pas en possession de tous les éléments lui permettant de les rédiger complètement, l'expose à les recommencer. L'article 3 ancien de la loi dit : « Pendant la période prévue au présent article (c'est-à-dire cinq mois), le sursis sera accordé » ; qu'une déclaration ait été faite ou non. Il s'agit là d'un sursis de plein droit qu'on ne doit pas subordonner à la déposition préalable d'une déclaration.

La loi du 9 janvier 1936, promulguée après l'expiration du sursis de droit, stipule (article 3 nouveau), que toutes poursuites et exécutions sont suspendues du jour de la demande à celui de la décision. C'est-à-dire que si une décision a été rendue en vertu de la loi du 29 juin 1935, les poursuites

(1) Tribunal Civil de la Seine, *Référés*, Aff. Théâtre C/ Reyssié, *Gazette des Tribunaux* du 14 juillet 1935 : « 1^o Lorsque, avant qu'il ait été procédé à l'adjudication du fonds ordonnée par décision de justice contre l'acquéreur pour défaut de paiement de son prix, est intervenue la loi du 29 juin 1935, le sursis à l'adjudication doit être ordonné, en vertu de l'article 3 de cette loi, au profit du dit acquéreur, qui justifie avoir fait au greffe du Tribunal de Commerce la déclaration prévue en vue d'obtenir le bénéfice de ses dispositions.

2^o Le Juge des référés du droit commun est compétent pour ordonner le sursis à l'exécution d'un arrêt ordonnant contre l'acquéreur d'un fonds la vente aux enchères publiques pour défaut de paiement du prix, alors que cet acquéreur a fait au greffe du Tribunal de Commerce la déclaration prévue par la loi du 29 juin et que d'ailleurs la date extrême du 1^{er} juillet 1935, à laquelle il pouvait saisir le juge des référés commerciaux pour obtenir un délai de grâce en vertu de la loi du 6 juillet 1934, est écoulée, et que la date fixée pour l'adjudication est très prochaine ».

(2) « Les articles 3 et 4 de la loi du 29 juin 1935 posant le principe du sursis de droit aux poursuites et exécutions jusqu'à la décision définitive, dès qu'une des demandes posées par la dite loi est formée par le débiteur, le sursis doit donc être ordonné par le Président non seulement lorsqu'il accorde des délais (hypothèse prévue à l'article 4 de la loi), mais encore dans l'hypothèse où l'acheteur prétend avoir payé à son vendeur une somme supérieure à celle qu'il lui devra réellement après succès de son action en réduction. Dans ce cas, le Président ne peut fixer de délai de paiement puisque la dette n'est pas reconnue, mais a cependant le droit, en vertu de l'article 3, d'ordonner le sursis ». (Tribunal de Commerce de Roanne, 24 juillet 1935; Affaire Pelgé C/ Echoigoin, *Gazette Palais*, 2, 358).

pourront être reprises aux échéances fixées par la décision rendue en vertu de cette loi. Mais que, si aucune décision n'est rendue encore, le débiteur qui a engagé son instance devra être protégé pendant la durée de celle-ci contre toutes poursuites et exécutions (conclusions du rapport Brandon, page 4).

III) *Forme de la déclaration et endroit où elle doit être faite.* — L'idée première de cette procédure se trouve dans la proposition Grisoni du 16 septembre 1932 (*J. O.*, Chambre, doc. parlement., annexe 624, page 6). Elle remplace l'assignation introductive d'instance, et a été imaginée pour éviter des frais de procédure ; cependant en pratique, elle revient plus cher que l'assignation par voie ordinaire.

Le Tribunal de Commerce de la Seine exige pour chaque demande deux actes :

1° *Une déclaration* devant être faite en autant d'exemplaires qu'il y aura de parties intéressées. En pratique, cette déclaration comprendra :

a) Un original sur papier timbré qui sera déposé aux minutes du greffe ;

b) Autant de copies sur papier timbré qu'il y aura de personnes à aviser par le greffier ; s'il n'y a simplement que le vendeur et l'acquéreur, il faudra deux copies au minimum ; s'il y a des tiers porteurs, une copie supplémentaire pour chaque tiers porteur ;

c) Une copie supplémentaire destinée au placement.

Ceci en vertu de l'article 3.

2° *Une requête* reproduisant les termes de la déclaration et adressée au Président du Tribunal de Commerce. En vertu de l'article 1^{er}, le débiteur doit en effet se pourvoir devant le Président du Tribunal de Commerce.

Requête et déclaration doivent être déposées au greffe du Tribunal de Commerce (Art. 3 de la loi), il est évident que ce greffe sera celui du tribunal compétent qui est défini à l'article 1^{er} : c'est donc le greffe du Tribunal de Commerce du lieu où est exploité le fonds. Aucune difficulté à ce sujet pour les fonds stables, mais que faut-il statuer au sujet des fonds à *succursales multiples* et des *fonds forains*.

Pour les premiers, la demande devra être faite non seule-

ment au greffe du Tribunal de Commerce dans le ressort du lieu où se trouve le principal établissement, mais encore dans tous les greffes des divers Tribunaux de Commerce de toutes les succursales. Cette solution est en conformité aux prescriptions analogues édictées en matière de déclaration d'impôts ; elle offre l'avantage de ne pas surcharger certains Tribunaux (ceux du siège social) d'une foule de demandes alors que d'autres sont désœuvrés, permet des décisions plus justes, car chaque tribunal statuera d'après les conditions économiques du lieu du fonds, évite à un grand nombre de vendeurs et de tiers porteurs un déplacement souvent considérable et onéreux.

Pour les fonds forains, n'ayant pas de situation stable, on ne peut leur appliquer la règle précédente, nous proposons, par analogie à l'article 420 du Code Procédure Civile, la compétence soit du tribunal du domicile de l'acquéreur, soit de celui dans l'arrondissement duquel la promesse a été faite et l'acte de vente signé, soit enfin de celui dans l'arrondissement duquel le paiement devra être effectué.

IV) *Enoncé de la déclaration.* — Celle-ci devra contenir tout d'abord le nom et l'adresse du débiteur, ainsi que l'indication du lieu où est exploité le fonds.

Le nom et l'adresse du ou des vendeurs.

Le nom et l'adresse des tiers qui ont fait signifier un acte extra-judiciaire suivant les prescriptions de l'art. 2.

Le nom et l'adresse des tiers révélés par l'application de l'art. 1690 du Code civil (signification de cessions effectuées) ou encore par l'application de l'article 2075 du Code civil (privilège du créancier gagiste).

Enfin, la déclaration devra reproduire la copie intégrale de la demande dont nous aurons à nous occuper ci-après.

§ 2. — Droits du débiteur, choses qu'il peut réclamer dans sa déclaration

Il y a diverses choses qu'un débiteur peut réclamer, nous allons les examiner par ordre d'importance.

I) *Tout d'abord la suspension des poursuites.* — Nous avons vu précédemment qu'un débiteur avait un sursis de droit pendant un délai de cinq mois, temps accordé par la loi, pour

qu'il puisse faire sa déclaration, ce délai ayant été reporté au 1^{er} février 1936, pratiquement le sursis de droit va jusqu'à cette date, car il suffirait d'un simple dépôt de la déclaration pour que le sursis joue de plein droit ; de plus, si une demande a été déposée au greffe ainsi qu'il a été dit ci-dessus, toutes poursuites et exécutions se trouvent suspendues jusqu'à ce que la décision soit rendue par le juge.

A quelles créances et effets l'article 3 de la loi s'applique-t-il ? A toutes les matières traitées aux articles 1^{er} à 8 de la loi du 29 juin 1935, donc à toutes les ventes conclues jusqu'au 1^{er} juillet 1933.

Que faut-il entendre par poursuites et exécutions ? Au cours du commentaire de la loi du 6 juillet 1934, nous avons vu que la Cour d'Appel de Paris estimait pouvoir prononcer la vente du fonds, quitte à surseoir à son exécution si le débiteur observait les termes accordés par le Président des référés. La même solution n'a pas été adoptée en ce qui concerne la loi du 29 juin 1935, la Cour ne s'estime plus en mesure de prononcer des ventes de fonds, et les affaires pendantes étaient renvoyées à cinq mois, c'est-à-dire après que le délai imparti au débiteur pour faire sa demande fut écoulé, encore, si le Président du Tribunal de Commerce est saisi d'une demande et qu'il n'ait pas encore statué, un nouveau renvoi sera ordonné. Voilà en ce qui concerne les décisions de justice à rendre.

Pour les décisions de justice déjà rendues, mais non encore exécutées (pour celles qui l'avaient déjà été on ne peut revenir sur leur exécution), aucune poursuite ne sera possible pendant la période visée ci-dessus ; que ces poursuites émanant du vendeur ou des tiers porteurs. Le sursis aux poursuites ne s'applique pas seulement à la vente du fonds, ainsi que la loi du 6 juillet 1934 le prévoyait, mais s'applique encore à toutes sortes de poursuites, notamment aux mesures conservatoires qui, pourtant, ne diminuent en rien le patrimoine du débiteur. (Voir en ce sens Ordonnance du Tribunal Civil de la Seine du 18 juillet 1933, Aff. Veuve Marjodon contre Epoux Bouillaguet (*Gaz. Palais*, 2.356) (1).

(1) « Les dispositions de l'article 3, paragraphe 2, de la loi du 29 juin 1935, d'après laquelle le commerçant qui a déposé au greffe du Tribunal de Commerce une déclaration tendant à l'obtention de délais est en droit d'obtenir

De même, il a été également décidé par le même tribunal que les poursuites ne pouvaient pas être commencées (1).

Le débiteur a le droit de bénéficier de la loi même si en vertu des lois précédemment promulguées, il avait été condamné à payer certaines sommes, et qu'il n'ait point tenu ses engagements (2).

Enfin, il a été jugé que les billets de fonds non payés pour lesquels on pouvait encore demander l'application de la loi du 29 juin 1935, consituaient pour le vendeur une créance non liquide mais litigieuse, que par conséquent on ne pouvait de ce fait demander la faillite du débiteur (3), ni la vente du fonds litigieux (4).

Le sursis aux poursuites a lieu de plein droit pendant la période prévue (soit cinq mois, soit jusqu'à ce que décision soit rendue), et le débiteur n'est même pas obligé de le mentionner dans sa déclaration pour en bénéficier.

jusqu'à la décision à intervenir le sursis à « toutes poursuites et exécutions », doit être appliquée même aux mesures conservatoires, telles qu'une saisie-arrêt ».

(1) (Affaire Société Rambouillet Palace C/ Société Parisienne d'Éditions; *Gaz. Trib.*). « La loi du 29 juin 1935 donne, d'une part, à tout commerçant débiteur de tout ou partie d'un fonds de commerce en vertu d'un acte passé antérieurement à la date du 1^{er} juillet 1933, le droit de se pourvoir dans un délai déterminé devant le Président du Tribunal de Commerce pour obtenir des délais qui peuvent être renouvelés; et, d'autre part, elle suspend pendant la durée du délai, imparti, pour se pourvoir, toutes poursuites et exécutions.

D'où il suit qu'une saisie-arrêt qui n'est pas seulement une mesure conservatoire, mais le premier acte d'une procédure puisqu'elle doit nécessairement, sous peine de nullité, être suivie d'une assignation en validité, ne peut être pratiquée, ni maintenue à l'encontre d'un commerçant qui se trouve encore dans le délai de la loi, pour en solliciter le bénéfice, car si les poursuites sont suspendues, à plus forte raison ne peuvent-elles être commencées ».

(2) Voir dans ce sens Tribunal de Commerce du Havre, Affaire Dauty C/ Bertrand, *Gazette Palais*, 1935, 2, 357; 2 août 1935; « Bien qu'un commerçant n'ait point acquitté un billet de fonds dans le délai à lui imparti, par décision de justice antérieurement à la loi du 29 juin 1935, il n'en a pas moins le droit de solliciter, en se conformant à l'article 3 de la loi nouvelle, le sursis aux poursuites et exécutions jusqu'à la fin de novembre 1935. Le moratoire ne comporte pas de restriction, et il importe peu que le poursuivant soit ou non en possession de tous les effets à échoir, ce dont il lui est donné acte ».

(3) Voir en ce sens Cour d'Appel de Paris, 3^e Chambre, 23 novembre 1935; Affaire Bosset, Goguet ès-qualité C/ Roger, *Gazette des Tribunaux* du 5 janvier 1936. « Les sommes dues au vendeur par l'acheteur d'un fonds de commerce qui a déjà obtenu des délais aux termes des lois du 5 juillet 1933 et 26 février 1934, et qui entend se prévaloir de la loi du 29 juin 1935, autorisant la révision du prix de vente des fonds de commerce, ne constituent pas une créance liquide, mais contentieuse.

En conséquence, le défaut de paiement des billets ne constitue pas l'état de cessation de paiements, pouvant entraîner la mise en faillite du débiteur ».

(4) Voir en ce sens Cour d'Appel de Paris (6^e Chambre), 6 décembre 1935; Aff. Meunier C/ Ytier, *Gaz. Trib.*, 24 janvier 1936.

II) *L'octroi de délais de paiement* (Art. 1^{er}). Ceci nonobstant toute décision de justice intervenue, pourvu qu'elle n'ait pas été exécutée, et ces délais peuvent lui être accordés pour tous les billets restant à échoir ou pour toute la somme restant due sans aucune réserve, pourvu simplement que le fonds soit acheté avant le 1^{er} juillet 1933. Le Président du Tribunal de Commerce a pleine liberté à ce sujet, nous y reviendrons quand nous traiterons de ses pouvoirs.

III) *La réduction partielle des intérêts* (Art. 4). — A partir du jour de la demande seulement, cette faculté s'appliquant aussi bien aux intérêts moratoires que conventionnels.

IV) *La réduction totale des intérêts* (Art. 8 de la loi). —

1) *Date d'application*. Contrairement à ce qui a été précédemment déclaré : pour pouvoir bénéficier de cette faveur de la loi, le commerçant doit avoir acheté son fonds entre le 1^{er} juillet 1926 et le 1^{er} juillet 1933. Lors des travaux préparatoires au Sénat, M. Lugol qui avait supprimé de l'article 1^{er} la date avant laquelle le commerçant ne pourrait bénéficier de la loi, l'a maintenu pour l'article 8.

2) *Origine de cette faveur faite au débiteur*. La Chambre avait prévu la réduction du prix du fonds dans son projet primitif, toutes les fois qu'il y aurait eu lésion de plus de 25 %, le Sénat repoussa la réduction du prix du fonds pour lésion et proposa en contre-partie la diminution des intérêts, mais à condition que le chiffre d'affaires subît une diminution de 50 %. Une transaction intervint entre les deux Chambres, ce fut le chiffre de 33 % qui fut accepté (Séance du Sénat du 29 juin 1935, et de la Chambre du 28 juin 1935). Après le vote de l'amendement Lesaché, la réduction du prix du fonds fut possible, mais on maintint la réduction des intérêts.

3) *Conditions d'application*. A) Il faut qu'il s'agisse d'un débiteur, commerçant, l'ayant été ou d'un souscripteur de parts sociales de sociétés en nom collectif ou à responsabilité limitée.

Etant donné la rédaction du nouvel article 9 (loi 9 janvier 1936), tous ceux pouvant bénéficier de l'art. 1^{er} peuvent bénéficier de l'article 8 (nous renvoyons aux explications données précédemment à ce sujet), sans qu'on ait à se préoccuper de savoir si ce débiteur doit être encore en possession du fonds

à la date du 1^{er} juillet 1935 ou non, l'art. 9 nouveau dit en effet tout débiteur de prix de vente actuellement propriétaire de son fonds ou l'ayant cédé.

B) Il faut que le chiffre moyen des deux années précédant la date du 1^{er} juillet 1935 soit inférieur de 33 % au chiffre d'affaires moyen de deux années précédant celle de l'acquisition du fonds. De là une conséquence, le vendeur doit déclarer le chiffre d'affaires réalisé par lui dans les deux années précédant celle de la vente.

4) *Etendue d'application.* Cette faveur de la loi s'étend aussi bien aux intérêts conventionnels qu'aux intérêts moratoires ; aussi bien aux intérêts échus qu'à ceux à échoir, cependant pour ces derniers il semble que cette réduction s'apparente à une réduction du prix du fonds, car les intérêts échus sont du capital. Néanmoins les travaux préparatoires ont donné la plus grande latitude au juge à ce sujet (1).

5) *Compétence.* Alors que les précédents articles attribuent compétence au juge unique, l'art. 8 est muet sur ce point. Etant donné qu'il n'y a aucune attribution spéciale, il faut se référer aux précédents articles et attribuer compétence au juge unique. Ceci s'expliquant fort bien par ailleurs, car le juge unique qui a le droit de réduire les intérêts, aura le droit de les supprimer lorsque le débiteur aura subi une diminution du chiffre d'affaires telle que prévue par l'art. 8. C'est la continuation pure et simple de ses pouvoirs (2).

(1) Rapport de M. Hérard, J. O., Chambre, 1935, p. 2018, et J. O., Chambre, débats, 1935, p. 2049.

(2) Voir en ce sens jugement du Tribunal de Commerce de la Seine, M. Loyer, juge unique ; audience du 14 nov. 1935 ; Aff. Dambax C/ époux Finaly et Longa, Gaz. Trib. du 3 déc. 1935. « L'art. 8 de la loi du 24 juin 1935 n'apportant aucune modification à la juridiction prévue dans les articles précédents, c'est-à-dire celle du Président du Tribunal de Commerce ou son délégué, les causes de l'art. 8 doivent ressortir exclusivement à la compétence du juge unique ».

Les auteurs sont pourtant divisés sur ce point, pour mettre fin à la controverse, le Sénat a voté, le 31 décembre 1935, un projet de loi ayant pour but d'ajouter à l'art. 8, après le mot *pourra*, les mots « dans les formes et délais prévus par les articles 3 à 7 ». Voici quelle fut la déclaration de M. Maulion (J. O., 1^{er} janvier 1936, p. 1109) : « Puisque les demandes de délais et de réduction d'intérêts, puisque les demandes de réduction de prix basées sur l'accord de principe des parties, sont de la compétence du Président du Tribunal seul, aux termes des dispositions expresses et formelles des articles 3 et 7 de la loi du 29 juin 1935, il est apparu à votre commission que la même compétence devait régir les actions résultant de l'article 8 ; et c'est là l'objet du deuxième article qu'elle a pris la liberté d'ajouter à la proposition qui avait été présentée par notre collègue ».

V) *La réduction amiable du prix du fonds.* — Il s'agit d'un accord amiable qui doit intervenir entre vendeur et acquéreur devant le Président, une fois celui-ci saisi, nous en parlerons lorsque nous examinerons les pouvoirs du Président.

VI) *La réduction, lorsqu'on se trouve en face d'un tiers porteur, de toutes les sommes excédant le montant de l'escompte, augmenté d'un pourcentage maximum et total de 6 % l'an.* (Art. 2 de la loi). — Il s'agit là d'une réduction pour ainsi dire automatique, la loi ne dit pas que l'on opérera une réduction sur le montant dépassant le montant de l'escompte augmenté des intérêts à 6 % l'an, mais comme elle dit que le tiers porteur ne pourra exercer son action en recouvrement de sa créance au delà de cette somme, c'est à ce résultat qu'on aboutit indirectement. Nous avons traité déjà auparavant de cette question et notamment des modifications apportées par la loi du 9 janvier 1936 pour déceler la fraude possible sur le montant de l'escompte déclaré, si une entente est intervenue entre cessionnaires et cédants.

Base juridique de ce droit du débiteur. — Selon la qualification donnée par M. Brandon, auteur de cette disposition, il s'agit là d'une application de la théorie du retrait litigieux. Celui-ci est prévu aux articles 1699 à 1701 du Code civil.

Comme dans l'application normale du retrait, le retrayant doit rembourser le prix de la cession au retrayé augmenté de ses accessoires. En l'espèce, c'est le prix payé pour l'escompte augmenté d'un pourcentage maximum de 6 % l'an (1).

Il y a cependant une différence : pour qu'il y ait matière à retrait dans le Code civil, il faut qu'il y ait un procès et que la cession soit postérieure au début du procès (Art. 1700 Code Civil). Pareille obligation n'a pas été maintenue pour la réduction de prix concernant les tiers porteurs.

VII) *Faut-il mentionner dans la requête la demande en réduction judiciaire pour lésion supérieure à 33 % ?* — Il

(1) En ce qui concerne le taux de 6 % fixé comme maximum, celui-ci fut fixé par le Sénat. Il n'est pas exagéré, on pourrait même dire que les tiers porteurs ont été sacrifiés, car ce taux est normal pour des valeurs beaucoup plus sûres que des billets de fonds, et ceux qui avaient escompté des billets pouvaient légitimement espérer un taux d'escompte supérieur étant donné les risques courus.

existe à ce sujet une jurisprudence contradictoire venant du fait que la loi ne s'explique pas très clairement sur ce point. Nous renvoyons aux explications qui seront données ci-après au sujet de l'article 9. Signalons cependant d'ores et déjà que devant l'incertitude qui existe, les acquéreurs ont tout intérêt à mentionner cette demande dans leur requête, quitte à voir le juge ne pas en tenir compte.

Sous-Section V. — PROCÉDURE ET MARCHE DE L'INSTANCE

§ 1. — Procédure

Le débiteur une fois en possession des renseignements du vendeur et de ceux des tiers porteurs, doit rédiger une requête et une déclaration et les signer (1).

Le tout, y compris les copies supplémentaires prévues par la loi, doit être déposé au greffe du Tribunal de Commerce dans le ressort duquel est situé le fonds. Ce dépôt devait être fait, à peine de forclusion, avant le 30 novembre 1935 (la loi du 9 janvier 1936 a porté ce délai au 1^{er} février 1936).

Le greffier remet au demandeur (le débiteur) un récépissé de sa déclaration. En même temps (théoriquement du moins au greffe du Tribunal de Commerce de la Seine), il doit remettre un questionnaire destiné à faciliter la mission du juge, que le demandeur doit remplir et remettre au juge lors de la première comparution. Ce questionnaire doit donner des précisions comptables sur le chiffre d'affaires, la productivité du fonds, le loyer, etc...

Le greffier adresse à chacun des intéressés la copie de la demande qui lui est destinée, par lettre recommandée avec avis de réception. Cette demande est placée à la requête de l'un quelconque des intéressés, vendeur, acheteur, tiers porteur.

Une fois la date d'audience fixée, le greffier en avertit, par

(1) Le mandataire peut aussi signer la demande, mais à condition d'avoir un pouvoir spécial, un avocat régulièrement inscrit pourrait signer la demande sans pouvoir, cependant il vaut mieux qu'il s'abstienne et, s'il le fait, il vaut encore mieux qu'il ait un pouvoir, afin d'éviter toutes contestations par la suite, n'ayant pas, comme l'avoué, de mandat légal.

lettre recommandée, les intéressés du jour de la comparution (1) (2) et (3).

§ 2. — Instance devant le Président

1) *Nature de l'instance.* — Pour les lois précédentes, le législateur avait assimilé la procédure à employer pour obtenir des délais pour le paiement des sommes dues sur les fonds de commerce, aux référés. Or, dans la loi du 29 juin 1935, ce mot est supprimé avec raison : en effet, deux principes généraux régissent le référé commercial tout comme le référé civil : il faut qu'il y ait urgence, et en second lieu que les décisions ne préjudicient pas au principal qui est réservé aux juges du fond. Déjà avec les précédentes lois, ce n'était pas la notion pure de référé qui était appliquée, car une fois le référé introduit et les délais accordés, les juges du fond ne pouvaient plus connaître de l'assignation en vente de fonds (instance principale). Ceci se trouvait aggravé avec la loi du 29 juin 1935, et on ne pouvait vraiment plus dire que des décisions accordant une réduction des intérêts, une réduction de la créance des tiers porteurs, une réduction amiable de la dette, étaient des décisions ne préjudiciant en rien au fonds lui-même, et par conséquent pouvaient émaner

(1) Les droits perçus à ce sujet sont environ de deux cents francs, en effet, il faut que les demandes soient faites sur papier timbré, il y a un droit d'enregistrement pour la déclaration et la requête de 45 francs; de plus, le Greffe prend une somme de 54 fr. 65 pour la déclaration, et de 61 fr. 10 pour le placement; enfin, à ces sommes s'ajoutent les frais de convocation des parties, qui sont plus élevés si les parties à convoquer sont plus nombreuses.

(2) Le législateur a voulu instaurer une procédure analogue à celle des loyers, et surtout une procédure peu compliquée et peu coûteuse. Avec les travaux préparatoires et l'interminable navette, on a réussi à rendre tout au contraire cette procédure plus compliquée et plus coûteuse, sans aucun profit pour le débiteur. Le législateur qui voulait une première tentative de conciliation devant le juge, n'a même pas réussi à l'organiser. Dans ces conditions, il eût mieux valu laisser subsister la procédure ordinaire aux complications de laquelle tout le monde était tout au moins habitué.

(3) Cette double formalité d'envoi des copies et de convocation par le greffier est la survivance de l'idée qu'une conciliation devait être tentée; étant donné qu'elle n'existe pas, il eût été tout aussi simple, une fois la demande déposée au greffe, qu'une date d'ajournement soit fixée et, qu'ensuite, le greffier fasse parvenir par lettre recommandée avec avis de réception, la copie concernant chaque partie avec l'indication de la date d'audience. On aurait ainsi évité des frais et gagné du temps, en supprimant la nécessité de l'envoi d'une seconde lettre recommandée, et la formalité du placement. Signalons qu'au Trib. de Commerce de la Seine, le placement se fait automatiquement dès que la demande est faite.

du juge des référés. C'est donc avec raison que ce mot qui existait dans les projets primitifs fut supprimé. Cette suppression aura une conséquence dont nous nous occuperons quand nous examinerons les voies de recours.

Il s'agit donc d'une procédure nouvelle créée par la loi, mais rappelant sur plusieurs points la procédure des référés : un seul magistrat (le juge unique, qui doit être le Président du Tribunal de Commerce, mais ce dernier peut déléguer un autre magistrat à sa place), et la marche de l'action rendue plus expéditive. A Paris, le juge unique siège en Chambre du Conseil, et l'audience est publique.

II) *Comparution des parties. Représentation.* — Le législateur a désiré que les parties comparaissent en personne, car il s'agit souvent de discussions d'intérêts matériels, dans lesquelles si les parties sont en présence on peut arriver à un arrangement, alors que si la procédure se déroule entre hommes de loi, un arrangement est sinon impossible, du moins beaucoup plus difficile à obtenir. Aussi les parties devront comparaître en personne, sauf excuses jugées valables (1) Ceci n'empêche pas que les parties qui se présentent en personne peuvent se faire assister d'un conseil. Le conseil n'aura pas alors besoin d'un pouvoir, suivant les règles habituelles de procédure en la matière.

Mais si les parties ne se présentent pas, il faut, en dehors de l'excuse valable, que le mandataire qui se présente à leur place soit muni d'un pouvoir spécial, sauf s'il s'agit d'un avocat régulièrement inscrit au barreau, auquel cas il sera dispensé de procuration (2).

Le Président peut, s'il l'estime nécessaire, renvoyer l'affaire

(1) Ne sont pas jugées comme des excuses valables le fait pour un débiteur de déclarer qu'il ne peut quitter son fonds ou qu'il ne peut se rendre libre pour l'heure de la comparution; sont jugées comme des causes d'excuses valables la maladie, l'éloignement considérable du lieu où a lieu la comparution, un empêchement grave. Le juge unique a pleine liberté pour apprécier la nature de l'excuse.

(2) Lors de la discussion qui eut lieu au Sénat, un sénateur, M. Bender, avait demandé que les agents d'affaires fussent dans l'impossibilité de représenter les parties; M. Penancier s'éleva contre cette demande, et finalement ce fut les règles habituelles de procédure du Tribunal de Commerce qui furent maintenues. Par conséquent, si une des parties ne peut se présenter et que son excuse soit reconnue valable, elle pourra choisir n'importe quel mandataire, pourvu que celui-ci soit muni d'un pouvoir, ceci ne sera pas nécessaire s'il s'agit d'un avocat (régulièrement inscrit au barreau). (Membre de phrase qui fut ajouté à la suite d'un amendement, au Sénat).

à un autre jour pour permettre aux parties de se présenter en personne. Si, d'autre part, il ne s'estime pas suffisamment renseigné, il pourra, ayant le droit de prendre tous renseignements utiles, commettre un expert en lui fixant la date à laquelle son rapport doit être déposé et statuer ensuite. Il va sans dire qu'il ne sera pas lié par les termes de ce rapport.

§ 3. — Pouvoirs du Président (Juge unique)

Tout d'abord, il y a certaines facultés données de plein droit au débiteur par la loi, sans que le président ait à intervenir. Telles sont par exemple, le sursis à toutes poursuites et exécutions pendant les cinq mois qui suivent la promulgation de la loi et, si une demande a été faite, jusqu'à ce qu'une décision soit rendue (ces facultés ont déjà été étudiées précédemment). (1) et (2).

En outre, si le président se trouve devant un débiteur et des créanciers qui ont amiablement aménagé leur dette, il

(1) Cependant si des procédures sont sur le point d'être exécutées, le Président doit immédiatement ordonner le sursis. Cette éventualité s'est en effet produite, dans certains cas : certains notaires commis pour la vente de fonds de commerce ne voulant pas se faire juges de la loi exigèrent une ordonnance de sursis les couvrant pour surseoir à la vente; c'est d'ailleurs à ce sujet que le Tribunal Civil de la Seine a statué (Aff. Théâtre C/ Reyssié), loc. cit., se déclarant compétent. Voici d'ailleurs les attendus de ce jugement : « La compétence du Président du Tribunal de Commerce comme juge des référés est normalement limitée au cas prévu à l'article 417 du Code de Procédure civile et par ailleurs la loi du 6 juillet 1934 n'a prorogé que jusqu'au 1^{er} juillet 1935 la disposition de la loi du 19 mai 1934, aux termes de laquelle le commerçant débiteur de tout ou partie d'un fonds de commerce peut dans certains cas se pourvoir en référé, devant le Président du Tribunal de Commerce en vue d'obtenir des délais par application de l'article 1244 du Code Civil. Par suite, le juge des référés, de droit commun, est compétent, s'agissant d'interpréter les dispositions d'un texte nouveau et d'une difficulté d'exécution d'un titre exécutoire, pour statuer sur la demande formulée par les acquéreurs d'un fonds de commerce, dont la vente a été résolue judiciairement à leurs torts et griefs pour inexécution par eux des conditions de paiement, et tendant à ce qu'il soit sursis à la vente du dit fonds par devant notaire, jusqu'à ce que le Président du Tribunal de Commerce, saisi par la déclaration faite au greffe du Tribunal de Commerce, dans les termes de la loi du 29 juin 1935, ait statué sur les délais de paiement sollicités, alors qu'il est constant que la vente dont s'agit, à raison de sa date, est de celle où le commerçant débiteur peut obtenir des délais ».

(2) Voici les termes d'une ordonnance de sursis rendue dans ces conditions par M. Loyer, juge unique, Trib. Seine, le 7 août 1935 : « Attendu que les délais impartis pour effectuer les déclarations prescrites par la loi du 29 juin 1935 ne sont pas encore expirés, qu'il nous apparaît utile de surseoir à statuer jusqu'à l'expiration de ces délais, sans qu'il y ait lieu d'ordonner la discontinuation des poursuites, laquelle est de droit, etc... ».

n'a d'autre pouvoir que de sanctionner cet arrangement, la règle étant (art. 1) que le juge ne peut intervenir qu'à défaut d'accord amiable des parties.

Que faut-il décider en ce qui concerne la réduction que nous avons qualifiée d'automatique, au cas où la somme versée à titre d'escompte pour les billets, augmentée de 6 %, dépasse la somme due au tiers porteur ? Est-il nécessaire qu'une demande intervienne et le président doit-il statuer ? Nous ne croyons pas que cela soit indispensable ; en effet, même si une demande n'est pas faite ; même si le président n'en a pas connu ; au moment où le tiers porteur viendra réclamer le montant des billets qui lui ont été endossés, le débiteur pourra demander justification de la somme qui a été payée à titre d'escompte et, au cas où celle-ci est inférieure, il pourra ne payer que le montant de cette somme augmentée des intérêts à 6 % l'an. Ceci résulte de l'article 2, qui ne fait aucune obligation, pour pouvoir bénéficier du retrait litigieux, de déposer préalablement une déclaration, et qui est une faculté permanente accordée au débiteur.

Cependant, il vaut beaucoup mieux que le débiteur fasse une demande, même en ce qui concerne cette catégorie de créances, car il pourra ainsi bénéficier de délais. Si la demande est faite, le président saisi a le pouvoir d'en connaître et de prononcer une réduction sur le prix du fonds. Et le débiteur qui a bénéficié de cette mesure ne sera pas, par ce fait, forclos pour l'obtention d'une réduction à laquelle il peut avoir droit d'un autre chef (1).

Étudions maintenant les pouvoirs du président devant les différentes demandes formées.

I. — DEMANDE DE DÉLAIS. — Le débiteur peut saisir le président d'une demande de délais pour toutes les sommes dues et tous les billets échus ou à échoir, sans limitation, pourvu qu'ils soient encore dus, à la seule condition qu'il ait acheté son fonds avant le 1^{er} juillet 1933. Pour accorder ces délais, le président tiendra compte de la situation économique du

(1) Notons que le taux de 6 % est le taux maximum auquel un tiers porteur peut avoir droit pour les intérêts, agios, commissions, etc... Donc, si le taux convenu est supérieur à 6 %, il y aura une réduction qui devra être opérée, mais si le taux est inférieur à 6 %, c'est ce dernier et non pas celui de 6 % qui devra être pris en considération (Art. 2, § 3, de la loi).

débiteur, de la somme représentant son bénéfice net et surtout de celle qu'il peut normalement consacrer au paiement de ses billets de fonds. Il n'y a aucune limite à ces délais, et nous avons vu le cas où le débiteur avait obtenu 60 ans pour se libérer de sa dette. Etant donné que lui-même était âgé de 54 ans et que son vendeur en avait 62, il est peu probable qu'ils voient l'un et l'autre la fin de cette créance (1).

II. — DEMANDE EN RÉDUCTION DES INTÉRÊTS. — Le juge a pleine liberté, pour les fonds achetés avant le 1^{er} juillet 1933, d'ordonner la réduction des intérêts. Il peut à son entière convenance réduire à n'importe quel taux, tant les intérêts moratoires que ceux prévus à l'acte de vente, mais seulement à partir du jour de la demande. Les projets primitifs lui interdisaient de prononcer une réduction inférieure au taux de 3 % ; le texte définitif n'a pas reproduit cette réserve.

Le juge pourra cependant ordonner la remise complète des intérêts ou leur réduction, aussi bien en ce qui concerne les intérêts conventionnels que moratoires, échus ou à échoir, si le débiteur se trouve dans les conditions prévues à l'article 8, à savoir : que le fond ait été acheté entre le 1^{er} juillet 1926 et le 1^{er} juillet 1933 et que la moyenne du chiffre d'affaires allant du 1^{er} juillet 1933 au 1^{er} juillet 1935 soit inférieure de 33 % à celle de son vendeur au cours des deux années précédant celle de la vente.

En effet, dans la première hypothèse, le juge fait application de l'article 4, dans la seconde de l'article 8. (2), (3) et (4).

(1) Une autre question s'est posée, celle de savoir si un commerçant dont on avait vendu le fonds de commerce pour non paiement et qui est encore débiteur de différentes sommes pouvait bénéficier de la loi ? Lors des travaux préparatoires, M. Lacourt avait déposé une proposition de loi, disant que les débiteurs dont le fonds avait été vendu, mais qui devaient encore diverses sommes, seraient déchargés de leur dette. Cette proposition de loi ne fut pas acceptée. Cependant, étant donné l'esprit dans lequel la loi a été faite, nous pouvons dire sans aucun doute qu'un débiteur se trouvant dans de pareilles conditions a le droit de réclamer le bénéfice de la loi, et le Président a le droit et même le devoir de le faire bénéficier au maximum des dispositions bienveillantes de celle-ci. La loi du 9 janvier 1936 a d'ailleurs nettement tranché ce cas dans le sens indiqué ci-dessus.

(2) Voici, à titre indicatif, quelques décisions rendues par le Tribunal de Commerce de la Seine, audience du 7 août 1935 :

Dans deux affaires : Lemarchand C/ Brousse et Rieu C/Delattre, les échéances furent réduites de moitié, les sommes arriérées stipulées improductives d'intérêts, celles non encore échues productives d'un intérêt de 3 % au lieu de 6 %, les dates d'échéance étant les mêmes que celles primitivement convenues.

Dans deux autres affaires : Martin C/ Lanie et Finitzer C/ Masson, il s'agis-

III. — RÉDUCTION AMIABLE SUR LE PRIX DU FONDS. — Cette faculté du président est prévue par l'article 7 de la loi.

1) *Historique.* — Cet article est l'œuvre du Sénat qui, hostile sur le principe de la réduction du prix des fonds lors de l'élaboration de la loi du 29 juin 1935, s'est rallié en dernière heure à cette combinaison, mais en exigeant l'accord des parties.

2) *Conditions d'application.* — La loi dit : « Au cours de la procédure ou une fois la décision rendue », par conséquent, une des parties ne pourra demander au président de déterminer la réduction, que si ce dernier est déjà saisi par une requête. Un créancier ne pourra donc faire cette demande si le débiteur n'a pas déjà saisi le président d'une déclaration; un débiteur ne pourra également la faire si la demande n'a pas été faite ou si les délais pour la faire sont écoulés (1^{er} février 1936).

3) *Processus de l'action du président.* — Après avoir accordé des délais et, s'il y a lieu, la réduction du prix (si on est en présence d'un tiers porteur (art. 2 de la loi), ou une réduction des intérêts, le président demande ensuite aux créanciers et au débiteur, soit au cours même de leur comparution devant lui, soit après que la décision a été rendue, s'ils sont d'accord pour une réduction du prix du fonds à la place de ce qui a été statué. Si les parties se déclarent d'accord à ce mo-

sait de sommes déjà échues, le Président statua sur un paiement sans intérêts, à raison de versement mensuels modiques (250 fr. pour 14.000 fr., 500 fr. pour 34.000 francs).

(3) Voir dans ce sens Trib. de Commerce de Roanne, 24 juillet 1935, et Tribunal de Commerce de Menton, 17 août 1935 (2^o). « Le Président du Tribunal de Commerce est compétent pour statuer sur la demande de remise totale des intérêts formés par le débiteur en vertu de l'article 8 de la loi du 29 juin 1935 ».

(4) Dans ce sens également, décision des mêmes tribunaux (3^e). « La remise complète des intérêts que l'acquéreur d'un fonds qui ne s'est pas libéré de son prix d'acquisition peut demander, en vertu de l'article 7 de la loi du 29 juin 1935, est subordonnée à la preuve qu'il y a eu au 1^{er} juillet 1935, une diminution de plus de 33 % dans le chiffre d'affaire moyen des deux dernières années par rapport à celui des deux années qui ont précédé l'acquisition. En conséquence, bien que le demandeur produise par des extraits du contrôleur le chiffre d'affaires déclaré pour les deux dernières années qui ont précédé son acquisition, il ne fait pas la preuve qui lui incombe en produisant comme deuxième terme de comparaison, son chiffre d'affaires pour les années 1933 et 1934, c'est le chiffre de ses affaires du 1^{er} juillet 1933 au 1^{er} juillet 1935 qui doit être produit ». (Affaire Pelgé C/ Echegin et Jean Martin C/ hoir Etienne Martin, *Gazette du Palais*, 1935, 2, 358).

ment-là, le Président en prend acte et prononce la réduction en tenant compte des demandes des parties. Une autre hypothèse est possible, sans que l'initiative vienne du Président : après que la première comparution a eu lieu, les parties se mettent d'accord sur le principe d'une réduction amiable; la partie la plus diligente saisit alors le Président dans les formes prévues antérieurement, c'est-à-dire par voie de déclaration et de requête, ce dernier les convoque alors à nouveau devant lui. Une fois l'acceptation sur le principe de la réduction donnée, le Président a pleine liberté pour fixer la réduction elle-même. Il tâchera évidemment de provoquer l'accord des deux parties, mais étant donné le texte de la loi, il pourra imposer sa volonté. Pour prononcer cette réduction, il tiendra compte de la somme due, de la productivité du fonds, des circonstances économiques, de la lésion possible, de la baisse du chiffre d'affaires, de la moralité des parties, de la situation personnelle du vendeur et de celle de l'acquéreur, etc... Les parties ne pourront pas, après avoir donné cette acceptation de principe, revenir sur leur décision si le quantum proposé n'est pas à leur convenance. De plus, ainsi que nous le verrons plus loin, l'appel n'est pas possible.

Si un accord amiable de principe arbitré par le Président est intervenu, les parties ne pourront plus ensuite intenter l'action prévue par l'article 9. Aussi, nous conseillons tant aux débiteurs qu'aux créanciers de ne donner leur acceptation de principe que sous condition, celle-ci dépendant des modalités de paiement et du quantum de la somme qui sera proposée. Elles pourront ensuite, si ces conditions ne leurs conviennent pas, rétracter leur acceptation conditionnelle, ce qu'elles ne pourraient plus faire si celle-ci avait été donnée purement et simplement.

4) *Le Président est-il obligé d'ordonner un paiement comp- tant lorsqu'une transaction amiable sur le prix du fonds est arbitrée par lui ?* — L'article 7 dit qu'il pourra non seulement fixer la réduction, mais encore déterminer le mode et la date des règlements. Par conséquent, des délais peuvent être également accordés dans ce cas. C'est le Président qui établira le tableau des échéances en tenant compte des disponibilités du débiteur, il fixera la date des divers billets, ainsi que leur

montant. Il pourra également ordonner, après le versement d'une somme comptant, la souscription de nouveaux effets à ordre (1).

IV. — RECEVOIR L'AVEU DES DISSIMULATIONS SUR LE PRIX DE LA VENTE DE FONDS DE COMMERCE (art. 16 de la loi). — Afin de pouvoir tabler sur le prix du fonds réellement payé et non sur celui erroné qui a pu être déclaré dans l'acte par les parties, le législateur a institué une amnistie fiscale pour les dissimulations de prix de fonds de commerce (les dessous de table).

Suivant le régime antérieur, les parties coupables de dissimulation s'exposaient :

- 1° à des pénalités fiscales (voir ch. V, par. 2, 1^{re} partie) ;
- 2° à des poursuites correctionnelles ;
- 3° à la nullité de la vente en vertu de la loi du 27 février 1912, article 7 (2).

L'article 16 de la loi du 29 juin 1935 accorde une amnistie fiscale, en ce sens que les parties qui auront déclaré la dissimulation devront simplement payer le droit qu'elles auraient dû payer lors de l'enregistrement de la vente ; ces droits devront être payés comptant ; la Chambre n'a pas admis une proposition de M. Soulier (*J. O.*, débats Chambre 1935, p. 1900) proposant d'accorder des délais à ceux qui auraient déclaré la dissimulation.

Il est évident que la partie qui n'aura pas intérêt à ce que la dissimulation soit dévoilée, et qui sera presque toujours le vendeur, car la révélation du dessous de table rendra beau-

(1) Dans ce sens, décision des mêmes tribunaux (Voir note 3, page 214) (1^o). « Cependant, le Président est compétent pour statuer sur la réduction de prix d'après l'art. 7 de la loi lorsque les parties sont d'accord pour substituer au moratoire institué par les articles 3 et 4 une réduction de prix. Et, comme suivant l'art. 7, § 2, le Président, en fixant la réduction, doit déterminer le mode et les dates de règlement, il peut tout en statuant sur la réduction elle-même, procéder à un nouvel aménagement de la dette modifiée par sa décision ».

(2) Voir dans ce sens Arrêt de la Cour de Cassation, 12 décembre 1934, Présidence de M. Mornet, Affaire Stapel C/ Schaul, *Gaz. Trib.*, 7 février 1935 : « Il résulte de l'article 7, alinéa 1^{er} et 3 de la loi du 27 février 1912, que toute convention ayant pour but de dissimuler partie du prix de vente d'un fonds de commerce est frappée de nullité d'ordre public, qui la vicie dans son principe et l'empêche de produire aucun effet ».

Dès lors qu'il n'est pas interdit au propriétaire d'un fonds de commerce d'en céder les divers éléments par des actes distincts portant, l'un sur les marchandises et l'autre sur les éléments incorporels, ceux-ci sont licites, il en est autrement lorsque ces actes passés avec le même acquéreur sont combinés en vue de la fraude réprimée par le texte précité ».

coup plus grandes les chances d'avoir une réduction de prix pour le débiteur, va contester l'aveu. La preuve devra alors être rapportée par lui et le juge unique pourra en connaître.

Les pénalités ne seront pas encourues à condition que l'aveu soit spontané (art. 16) ; la déclaration des dissimulations devra être faite soit par l'acquéreur, soit par le vendeur, lors de leur première comparution devant le président du Tribunal de Commerce ou le magistrat par lui délégué (juge unique). Cet aveu pourra encore être fait jusqu'à l'expiration du mois qui suivra la première comparution aux fins de conciliation, la loi du 31 mai 1933, art. 79, étant prorogée pour ces dissimulations jusqu'à cette date.

Nous devons cependant dire que cette faculté est rarement utilisée par les débiteurs de prix de fonds, même si un dessous de table important a existé, car en dehors de la perspective peu souriante de décaisser immédiatement une somme considérable comptant à l'enregistrement, dans une période de crise aiguë; si par la suite le vendeur met en doute cette dissimulation, la preuve par tous moyens pourra être faite contre lui, mais si malgré cela il peut prouver qu'elle n'a pas existé, le débiteur qui a payé a définitivement payé vis-à-vis de l'administration, sans recours possible, et celui qui n'a pas payé devra le faire. Enfin, on se souvient des précédentes amnisties fiscales ; les personnes en ayant profité n'ont évidemment pas été obligées de payer l'amende, mais de combien de vexations et de vérifications n'ont-elles pas payé cet aveu; l'administration de l'enregistrement a bonne mémoire, et sa défiance une fois éveillée, exerce ensuite un contrôle continu sur les personnes fiscalement amnistiées.

Une dernière remarque : la loi prévoit comme délai soit la première comparution aux fins de conciliation, soit le mois qui suit cette première comparution ; or, la conciliation qui existait dans certains projets a disparu dans le texte définitif. Quel sera alors le point de départ de l'amnistie ? La jurisprudence a déclaré que ce serait la première comparution devant le juge unique, qui n'est plus évidemment aux fins de conciliation, mais qui est quand même une première comparution.

Sous-Section VI. — EFFETS DES DÉCISIONS DU PRÉSIDENT

La décision une fois rendue par le juge unique, divers effets sont produits par elle, tant en faveur du débiteur que des tiers tenus avec lui.

§ 1. — Effets vis-à-vis du débiteur

I. — SUSPENSION DES POURSUITES. — L'article 1^{er} nous dit : « Jusqu'à l'expiration des délais accordés, l'exercice et les effets de l'action résolutoire seront suspendus à l'égard du débiteur qui se sera régulièrement acquitté ». Donc, en ce qui concerne les poursuites du vendeur (lui seul ayant l'action résolutoire), celles-ci ne peuvent pas être exercées si le débiteur s'acquitte dans les termes de l'ordonnance du président.

De même les poursuites que pourrait exercer un tiers porteur sont suspendues en vertu de l'article 4, le président devant ordonner le sursis à l'exécution de toutes décisions de justices intervenues au sujet des dettes dont il aura réglé l'aménagement.

II. — INTERDICTION DE LA CAPITALISATION DES INTÉRÊTS (art. 5). — Cette disposition de la loi modifie l'article 1154 du Code de Commerce permettant l'anatocisme des intérêts, toutes les fois qu'une demande judiciaire est formée ou qu'une convention est intervenue, pourvu qu'il s'agisse des intérêts d'une année entière. Par conséquent, il y aura lieu de distinguer, nonobstant toutes autres réductions d'intérêts qui pourraient être accordées par le président, la fraction relative au principal dans un billet, et celle relative aux intérêts ; le capital produira intérêt, les intérêts n'en produiront pas.

Cette disposition étant d'ordre public, aucune convention contraire ne pourra y porter échec.

III. — SUSPENSION DE TOUTES EXÉCUTIONS EN VERTU DE JUGEMENTS RENDUS. — Elles ne pourront être reprises que si les délais accordés ne sont pas respectés.

IV. — RADIATION PARTIELLE DES INSCRIPTIONS DE PRIVILÈGE DE VENDEUR OU DE NANTISSEMENT PRISES. — La dette étant réduite, soit en vertu de l'article 8 (réduction des intérêts), soit en

vertu de l'article 7 (réduction amiable du prix du fonds), le juge pourra ordonner la radiation partielle des inscriptions pour le montant dont elles dépassent la dette nouvellement aménagée du débiteur.

§ 2. — Effets vis-à-vis des tiers

Les délais, la réduction d'intérêts, la réduction amiable sur le prix du fonds profiteront à tous les tiers tenus avec le débiteur, soit solidairement, soit en qualité de caution, soit à quelque titre que ce soit, et seront opposables aux cessionnaires de la créance ou aux porteurs de billets de fonds (art. 6 et 8). — La loi du 29 juin 1935 ne fait que reproduire ici en l'amplifiant la disposition de la loi du 6 juillet 1934 (art. 4), nous renvoyons donc aux explications données alors à ce sujet (page 151). D'ailleurs, ce qui est dit dans ces deux articles n'est qu'une répétition de ce qu'on croit être le droit commun en la matière, qui veut que la caution puisse opposer au créancier toutes les exceptions appartenant au débiteur principal. Nous avons déjà exprimé notre opinion à ce sujet, nous n'insistons pas davantage.

Sous-Section VII. — LES VOIES DE RECOURS

Elles diffèrent suivant la nature des décisions prononcées par le juge unique, sauf pour l'appel qui n'est jamais possible. Il y a cependant un cas permettant d'interjeter appel en vertu des art. 1 à 8, c'est si le Président estime qu'il n'y a pas lieu à application de la loi du 29 juin 1935, car alors on ne le fait pas en vertu de la loi, mais du droit commun, pour avoir précisément application de la loi. Nous allons succinctement passer en revue les diverses décisions pouvant être prononcées par le juge. Notons au préalable que la loi du 29 juin 1935 ne parle plus de référé ; par conséquent, les voies de recours qui n'étaient pas permises du fait de l'emploi de ce mot le sont avec les lois du 29 juin 1935 et 9 janvier 1936.

I) *Le juge unique accorde des délais.*

1° *L'appel* n'est pas possible (art. 4).

2° *L'opposition*. — Ne s'agissant pas d'ordonnances de référé pour lesquelles l'opposition n'est pas possible, on peut estimer qu'on peut faire opposition ; d'ailleurs, lors des travaux préparatoires, M. Linyer posa une question dans ce sens, à laquelle M. Lugol répondit affirmativement (1) au nom de la Commission de Législation civile du Sénat. Pour savoir dans quel délai elle doit être formée, il faut nous référer au droit commun (art. 158 Code de Procédure civile), l'exécution est possible jusqu'à exécution. Dès que la sentence du juge recevra un commencement d'exécution, l'opposition ne sera plus possible.

Quel sera le moyen de faire opposition ? La question est délicate, étant donné que si on la fait par la voie normale, le juge unique ne pourra être saisi, la voie normale prévoyant l'assignation devant le Tribunal, et c'est devant la juridiction compétente pour la première affaire que l'on doit revenir sur opposition ; ce sera donc par voie de requête qu'elle devra être formée. Mais un point reste à éclaircir : le président ne peut être saisi par voie de requête que jusqu'au 1^{er} février 1936. Que se passera-t-il si cette date est écoulée ? Étant donné que le président peut être saisi après le 1^{er} février 1936 par voie de requête, en vertu de l'art. 7, notamment pour l'obtention de nouveaux délais et pour la réduction amiable du prix du fonds, nous sommes d'avis que ce sera cette dernière forme qui devra servir pour l'opposition, même après le 1^{er} février 1936. Nous ne connaissons aucun cas de ce genre sur lequel on ait statué à ce jour.

3° *La tierce opposition*. — Elle n'est pas possible, car si des tiers n'ont pas été partie à l'instance devant le juge unique, c'est parce qu'ils ne se sont pas fait connaître. Ils ne doivent s'en prendre qu'à eux-mêmes de leur négligence et ils ne peuvent recourir à la tierce opposition.

4° *La requête civile*. — Les parties pouvant faire rapporter ou modifier la décision par le juge lui-même, celle-ci ne saurait donc leur être ouverte.

(1) Voici la phrase de M. Louis Linyer : « Du moment que le texte ne vise pas les décisions rendues par défaut, il en résulte que le droit d'opposition reste intangible. Telle est bien la pensée de la Commission. »

M. Lugol. — « Bien entendu »

5° *La prise à partie.* — Est possible, mais dans les conditions prévues aux articles 505 et 509 du Code de Procédure civile. Elle devra être portée devant la Cour d'Appel du ressort du Tribunal de Commerce.

6° *Le pourvoi en cassation.* — Il sera toujours possible, la loi ne l'interdisant pas. La loi ne prévoyant aucune disposition spéciale, c'est le droit commun qui s'appliquera, tant pour les causes pour lesquelles le pourvoi sera possible que pour la procédure à suivre (1).

7° *Le retour devant le juge.* — L'article 1^{er} prévoit que le débiteur qui a obtenu des délais pourra revenir devant le juge pour que les délais lui soient renouvelés. La procédure à employer sera la requête, seule celle-ci pouvant, en effet, saisir le juge unique, et l'introduction de la requête sera possible même si les délais prévus par la loi sont expirés, c'est-à-dire qu'on pourra l'introduire après la date du 1^{er} février 1936. La loi ne dit pas si le débiteur pourra user une seule fois ou plusieurs de ce procédé. Devant le silence, et étant donné la phrase « des délais qui pourront être renouvelés » qui est au pluriel, sans savoir si le pluriel s'applique aux délais ou au renouvellement, nous estimons que le débiteur pourra revenir plusieurs fois devant le juge unique ; ce sera alors à celui-ci à écarter les demandes abusives (2).

(1) Le 31 décembre 1935, sur la proposition de M. Boivin-Champeaux, le Sénat a voté un projet de loi tendant à inclure un article 11 bis ainsi conçu : « Toutes décisions intervenues en vertu des dispositions du présent titre seront susceptibles de pourvoi devant la Commission Supérieure instituée par la loi du 14 décembre 1920 en se conformant aux dispositions de l'art. 51 de la loi du 9 mars 1918 et de l'article 4 de la loi du 14 décembre 1920. »

Les pourvois actuellement pendants devant la Cour de Cassation seront sans délai transmis à la dite Commission Supérieure ».

Le but de cette modification serait de dispenser les pourvois en cassation formés par les décisions rendues en vertu des lois du 29 juin 1935 et 9 janvier 1936 de la procédure ordinaire qu'ils sont obligés de suivre à défaut de dispositions spéciales, c'est-à-dire l'examen d'abord par la Chambre des Requêtes, puis par la Chambre Civile, ce qui a pour effet de rendre la procédure longue, onéreuse et encombrante pour les rôles de la Cour de Cassation.

(2) A notre avis, le Président peut, étant donné les pouvoirs qui lui sont conférés par la loi, après avoir accordé des délais, une réduction d'intérêts, arbitré l'accord amiable des deux parties sur une réduction du prix du fonds, ordonner, qu'au cas où le débiteur ne s'acquitterait pas des versements prévus à leurs échéances respectives, la dette primitive renaîtrait dans son intégralité.

Le débiteur pourra quand même revenir devant le Président pour obtenir des délais, la loi le lui permettant, mais la décision qui sera rendue sera une nouvelle décision sans aucun rapport avec l'ancienne et par conséquent le débiteur sera à nouveau redevable de l'intégralité de la dette et des intérêts tels que convenus.

En pratique, le Président édicte fort rarement une mesure pareille, et c'est

II) *Le juge unique accorde une réduction à partir du jour de la demande sur les intérêts conventionnels et moratoires, procède au règlement de plusieurs échéances, ordonne le sursis à l'exécution de toutes décisions de justice intervenues au sujet des dettes dont il aura réglé l'aménagement.* — Mêmes solutions que pour le paragraphe précédent, avec cette seule différence que le débiteur ne pourra pas revenir devant le juge pour qu'il ait à connaître à nouveau de sa situation. Cette réserve ne s'applique pas au cas où le juge a réglé plusieurs échéances, car il est évident que s'il accorde de nouveaux délais en vertu de ce qui a été dit précédemment, le règlement des échéances se trouvera par le fait même changé.

III) *Le juge unique, après l'accord de principe des parties sur une réduction de prix, règle cette réduction (art. 7).*

La loi ajoute : « la décision sera rendue en dernier ressort ».

Par conséquent :

1° Pas d'appel possible ;

2° Opposition. — Elle est possible (même solution que celle précédemment indiquée).

Et pour les autres voies de recours, mêmes conclusions que celles que nous avons exposées au paragraphe I, sauf le retour devant le juge unique, qui n'est plus possible une fois la décision rendue sur ce sujet. Nous avons vu qu'au cas où les parties désireraient arriver amiablement à une réduction du fonds, après qu'une décision a été rendue, la partie la plus diligente doit saisir le président par voie de requête et de déclaration, même si la date du 1^{er} février 1936 est écoulée.

IV) *Le juge unique accorde une réduction en totalité des intérêts en vertu de l'article 8.* — Les mêmes solutions que précédemment doivent être appliquées (1).

grandement dommage, car elle rappellerait aux débiteurs le respect des contrats et servirait de sanction à l'ordonnance, car souvent le débiteur ne se montre aussi conciliant que parce qu'il sait que, s'il ne veut ou ne peut pas payer il pourra toujours faire une demande au juge pour avoir de nouveaux délais.

(1) Une difficulté se présente pour la question de l'appel, celui-ci n'est pas prohibé comme pour les autres articles, peut-on dire qu'il est possible ? Certains prétendent l'affirmative, disant que le juge statuant ici sur des questions de fond, il est nécessaire que la connaissance des décisions soit réservée à un second degré de juridiction.

Sous-Section VIII. — QUESTIONS ANNEXES

I. — SIGNIFICATION DE L'ORDONNANCE. — L'ordonnance une fois rendue, faut-il la signifier et qui doit le faire ? Certains disent que cette formalité n'est pas nécessaire, car l'appel n'est pas possible ; nous avons vu précédemment que cela pouvait avoir un intérêt pour les autres voies de recours ; par conséquent, celui à qui elle est favorable doit la lever et la signifier.

Cette formalité a également une importance devant le Tribunal de Commerce de la Seine, car il était de jurisprudence à ce Tribunal qu'on ne peut assigner au principal, en vertu de l'article 9, que si la tentative de conciliation devant le juge unique a échoué ; le juge consigne le défaut d'entente dans son ordonnance, et c'est seulement après qu'on peut assigner. Si le vendeur ou le tiers porteur contestait qu'une conciliation ait eu lieu, le débiteur devrait produire l'ordonnance devant le juge. Nous nous en occuperons à nouveau quand nous traiterons de la question à l'article 9.

II. — LE JUGE UNIQUE PEUT-IL CONNAÎTRE DES DEMANDES EN RÉDUCTION JUDICIAIRES DU PRIX DU FONDS ? — Il s'agit de savoir si l'action en réduction qui doit être intentée par voie d'assignation doit, pour pouvoir l'être, avoir déjà fait l'objet d'une demande par voie de requête ; la question a fait l'objet d'une longue controverse à laquelle la loi du 9 janvier 1936 a mis fin. Indiquons simplement ici que le juge unique peut en connaître, mais simplement en conciliation préalable (1) ; c'est le Tribunal qui doit être saisi et qui doit statuer et non pas le juge unique. Nous nous occuperons de la question dans l'étude de la deuxième section.

Nous ne croyons pas cette opinion soutenable, surtout depuis la loi du 9 janvier 1936. Cette loi a en effet déclaré l'appel possible pour les décisions rendues en vertu de l'art. 9 et n'a rien dit pour la réduction totale des intérêts. Si le législateur désirait que l'appel fut possible dans ce cas, il l'aurait spécifié dans la loi interprétative.

(1) Voir dans ce sens Trib. de Commerce de Roanne, 24 juillet 1935, loc. cit., et Tribunal de Commerce de Menton, 17 août 1935, loc. cit. « Le Président du Tribunal de Commerce est incompétent pour statuer sur les actions en réduction pour lésion de plus de 33 %, instituée par l'article 9 de la loi du 29 juin 1935, ces actions doivent être portées devant le Tribunal de Commerce ; le Président ne peut en connaître qu'en conciliation préalable ».

III. — QUI EST COMPÉTENT POUR TRANCHER LES LITIGES NÉS DE L'EXÉCUTION D'UNE ORDONNANCE DU JUGE UNIQUE ? EST-CE LUI-MÊME, EST-CE LE TRIBUNAL DE COMMERCE, EST-CE LE TRIBUNAL CIVIL ? — On sait que d'après le droit commun, le Tribunal de Commerce n'est pas compétent pour connaître de l'exécution de ses jugements.

Les lois du 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai et 6 juillet 1934 avaient modifié sur ce point le droit commun.

La loi du 29 juin 1935 a renouvelé cette compétence exceptionnelle. C'est le juge unique qui est compétent pour connaître de l'exécution de ses jugements, les parties pouvant même revenir devant lui.

Cependant, une décision du Tribunal Civil de la Seine (loc. cit., 8 juillet 1935, aff. Théâtre c/ Reyssié) a déclaré compétent le Tribunal Civil.

Nous sommes donc devant une double compétence : le président du Tribunal de Commerce et le juge des référés de droit commun (c'est-à-dire le juge civil).

Il y a là une source de confusion et il serait désirable que seul le Président du Tribunal de Commerce puisse connaître de l'exécution de ses décisions.

SECTION II. — LA RÉDUCTION JUDICIAIRE DU PRIX DU FONDS

C'est principalement sur cette question que la divergence entre les deux Chambres fut la plus grande. Si l'article 9 n'avait pas existé, il est très probable que la loi aurait été votée de longue date. Il y eut d'abord une lutte à la Chambre entre les partisans de la réduction en tenant compte d'une lésion au jour de la demande (la crise économique aurait pu ainsi jouer) et les partisans de la réduction pour lésion, ayant existé simplement au moment de la vente elle-même. Ce furent les premiers qui l'emportèrent.

Il y eut ensuite la bataille entre les deux Chambres, le Sénat voulant bien accorder des délais, mais ne voulant en aucune façon entendre parler d'une réduction judiciaire du **prix du fonds**. Les résistances, qui étaient d'abord très vives, s'amenuisèrent peu à peu, mais ce n'est que le 28 juin 1935, le jour même où la loi fut votée, que le Sénat céda sur la

question de la revision judiciaire du prix du fonds, en adoptant l'amendement Lesaché. La lutte fut donc très dure ; les différents partisans de la réduction pour lésion firent appel à de nombreux principes juridiques pour justifier l'article 9. Avant de faire un commentaire de cet article, nous nous proposons d'indiquer brièvement les diverses notions juridiques auxquelles on fit appel, en indiquant, à notre avis, laquelle s'adapte le mieux à l'explication de l'article 9 (1).

Sous-Section I. — LA BASE JURIDIQUE DE L'ARTICLE 9

Divers orateurs firent appel, avec des fortunes diverses, à divers principes juridiques ; cependant, on peut grouper tous les arguments développés en trois grandes notions : la notion d'imprévision, la notion de lésion et la notion d'association (de contrat).

§ 1. — La notion d'imprévision

I. — **EXPOSÉ.** — Cette théorie fut empruntée au droit administratif. Elle fut en effet élaborée par le Conseil d'Etat, à l'occasion de la guerre de 1914-1918, et elle avait pour but de « concilier l'obligation qui s'impose au concessionnaire de continuer la gestion du service, quelque difficiles que puissent être les circonstances en présence desquelles il se trouve, avec l'intérêt du concessionnaire lui-même qui ne doit pas être ruiné pour avoir assuré la continuité du service ». (Hauriou, *Droit administratif*, page 1019).

Cette doctrine fut inaugurée avec l'arrêt fameux « Gaz de Bordeaux » (24 mars 1916, R. p. 125. S. 16.111.17) ; de nombreux arrêts suivirent, notamment en ce qui concerne les fournitures de gaz et d'électricité, gaz de Morlaix, etc... Puis survint la loi, dite loi Faillot, du 21 janvier 1918, qui appliquait la théorie de l'imprévision aux marchés à livrer.

Les adeptes de l'application de cette théorie aux fonds de commerce soutenaient qu'à l'instar des contrats administratifs, où les concessionnaires pouvaient ne pas observer cer-

(1) Cet article 9 fut complètement modifié par la loi du 9 janvier 1936. Au sujet de son interprétation plusieurs divergences de vues s'étaient en effet manifestées et il était nécessaire de préciser certaines de ses dispositions, ce que fit la loi du 9 janvier 1936.

taines clauses du cahier des charges qu'ils avaient pourtant signées, les circonstances économiques ayant changé, les débiteurs de prix de fonds de commerce pouvaient ne pas payer les billets souscrits par eux étant donné le changement économique occasionné par la crise, et ils pouvaient demander une réduction du prix, tout comme les concessionnaires pouvaient demander un réajustement des tarifs.

Ce fut, principalement au début, la doctrine de la Commission de Commerce, qui voulait permettre au débiteur du prix d'un fonds dont la valeur avait diminué, comparaison faite entre le prix payé et la valeur réelle au jour de l'introduction de la demande, l'action en réduction de prix du fonds.

II. — CRITIQUE. — Il y a lieu de remarquer :

1) En premier lieu, que la notion d'imprévision est spécifiquement propre au droit administratif et qu'on ne saurait sans de graves dangers la transplanter ni dans le droit civil, ni dans le droit commercial. En droit administratif, cette entorse aux principes de l'article 1134 du Code Civil se justifie par le fait que l'intérêt général est en jeu ; il y a une nécessité impérieuse à assurer le fonctionnement normal des services publics, indispensables à la vie des citoyens, et qui pourraient être entravés par les difficultés du débiteur. En matière de billets de fonds, on vient au secours d'une certaine catégorie de débiteurs, sans que l'intérêt général soit en jeu. Certains ont dit que l'intérêt général en bénéficierait par la baisse du coût de la vie. Nous sommes sceptiques à ce sujet, car la baisse a dû déjà survenir du fait de la concurrence des personnes qui n'ont pas acheté de fonds de commerce ou de celles qui l'ont payé un prix raisonnable. Nous nous trouvons alors devant une infraction à l'article 1134 du Code Civil, sans compensation équivalente du point de vue de l'intérêt général.

2) En second lieu, en matière administrative, la théorie de l'imprévision fut appliquée à des contrats continus ; on ne peut l'étendre à des contrats instantanés tels que les ventes de fonds de commerce. La théorie de l'imprévision peut se défendre quand il s'agit de loyers, car on est là en présence d'une obligation qui renaît sans cesse, ce qui n'est pas le cas pour les billets de fonds de commerce. Quand l'acte est signé,

le fonds passe immédiatement de la main du vendeur à celle de l'acheteur et l'obligation concernant tous les billets souscrits naît du même coup pour tous à la fois. C'est une *même obligation*, divisée en plusieurs fractions au point de vue des échéances, mais non des *fractions d'obligations*.

§ 2. — La notion de lésion

Cette notion fut très largement utilisée, et souvent à tort, par les divers parlementaires qui déposèrent des projets de loi sur la réduction du prix des fonds de commerce.

I. — En premier lieu, nous n'allons pas nous occuper des propositions qui stipulaient qu'une réduction pouvait être obtenue si la valeur du fonds, au jour de la demande, avait baissé de plus de X % par rapport au prix de vente. En effet, il ne s'agit plus là de la notion de lésion, mais de celle de l'imprévision précédemment exposée.

II. — En ce qui concerne les propositions de loi qui se placent au jour de la vente pour l'appréciation des différences de prix, voilà quel était le raisonnement des partisans de cette notion.

I. — **Exposé.** — En droit civil, la notion de lésion existe ; elle s'applique :

1° à certains actes quelle que soit la personne qui les a passés ; ce sont le partage (art. 887), l'acceptation de succession (art. 783), la *vente volontaire d'immeubles* (art. 1674) ;

2° à tous les actes passés par certaines personnes : les mineurs.

C'est évidemment à la lésion relative à la vente volontaire d'immeubles que les auteurs des projets concernant les fonds de commerce ont voulu se rattacher.

Il est un fait tout à fait exact : le Code Civil est désuet sur ce point, ceci s'expliquant par la date à laquelle il a été rédigé. A ce moment là en effet (1804), les meubles avaient une importance minime, et seuls les immeubles ayant quelque valeur furent protégés ; c'est pourquoi on omit la lésion pour les meubles. Qu'il y ait là une lacune qui doive être réparée en notre siècle où les valeurs mobilières ont dépassé de beau-

coup les valeurs immobilières, nous n'en disconvenons pas, et d'ailleurs on ne saurait qu'approuver hautement la disposition introduite par l'article 12 de la loi du 29 juin 1935, permettant à l'acheteur dont le vendeur a omis les énonciations obligatoires portées à cet article, de demander la nullité de la vente ; mais tâcher de justifier l'article 9 par la lésion nous apparaît comme une grave erreur.

II. — CRITIQUE. — En effet :

A) L'article 1674 du Code Civil prévoyant la lésion des immeubles, fait partie de la notion subjective de la lésion, voulant que l'une des parties qui traite ne soit pas en état d'infériorité vis-à-vis de l'autre ; c'est pourquoi elle prévoit la possibilité d'une rescision pour lésion, mais en faveur du *vendeur* et non de l'acheteur, car l'acheteur ne peut l'avoir subie : « On peut être contraint par les circonstances à vendre, jamais à acheter » (Colin et Capitant, Cours de droit civil, II, 8^e édition, n° 543, p. 500). Vouloir étendre à l'acheteur la notion de lésion est un non-sens ; il aurait été préférable que le législateur voulant créer un droit nouveau le base sur une autre notion, plutôt que brouiller celle de lésion en l'appliquant à l'acheteur, car qui dit lésion dit contrainte, notion tout à fait antinomique avec la fonction d'acheteur.

B) Pour qu'il y ait lésion en vertu du Code Civil, il faut qu'il y ait lésion au moment de la vente ; or, quand il s'agit de vente et d'achat de fonds de commerce, sauf manœuvres dolosives de la part de l'intermédiaire ou du vendeur (ce qui est une cause de nullité s'il s'agit de dol principal, ou de réduction s'il s'agit de dol incident), il n'y a pas de lésion, car l'acheteur qui paie le prix fort, le paie en toute connaissance de cause, et parce qu'il espère, comme ses devanciers, faire une bonne affaire et réaliser un bénéfice sur la revente du fonds. Il y a là, ainsi que l'a fait remarquer M. Escarra dans son étude sur la notion de lésion dans la loi du 29 juin 1935, une spéculation de la part de l'acheteur, mais une spéculation manquée. On ne saurait admettre, en effet la théorie objective de la lésion (s'opposant à la théorie subjective dont nous avons parlé plus haut), d'après laquelle toutes les prestations effectuées devraient être équivalentes, car alors ce serait la fin de tout commerce ; M. Esmein dé-

clare d'ailleurs « que cette conception est en contradiction violente avec un des caractères fondamentaux de la civilisation occidentale ». Comme le dit si justement le dicton populaire suivant : dans tout marché, il y a un voleur et un volé, un arrangeur et un arrangé, il s'agit de se mettre du bon côté. Or, l'acheteur qui est resté avec son fonds est un voleur qui a été volé ; il l'avait acheté sciemment plus cher que sa valeur, espérant soit le revendre, soit par la dévaluation du franc ou une opération équivalente réaliser un bénéfice considérable (c'est d'ailleurs ce qui s'est produit pour beaucoup d'acheteurs) ; l'opération n'a pas réussi, le voleur a été volé ; c'est, si l'on préfère, un spéculateur malheureux. Pourquoi faire appel à la théorie de la lésion pour les sauver, alors qu'au contraire, pour les autres spéculateurs, on s'en félicite et on cherche à les enliser davantage ? Il n'y a pas eu lésion, car au moment de la vente le fonds valait la somme payée, sinon par la valeur de ses éléments, tout au moins par les perspectives d'avenir et la tendance économique du marché au moment de la vente.

C) La théorie de la lésion n'explique pas non plus la loi de 1935 ; au point de vue rétroactivité, la lésion, dans le Code Civil (art. 1676), doit être exercée dans les deux années à compter du jour de la vente ; la loi de 1935 porte dans certains cas ce délai de 2 à 9 années ; on a beau faire appel à la notion de lésion, on ne peut expliquer la violation du principe de la non rétroactivité des lois. Le Gouvernement le reconnut d'ailleurs au cours des travaux préparatoires de la loi.

Devant la carence des notions de lésion et d'imprévision à former une base juridique solide à la loi de 1935, nous serions d'avis de nous rallier à la doctrine qui a été émise et qui base la loi de 1935 sur la notion d'association, de contrats.

§ 3. — La notion d'association (de contrats)

Cette théorie fut émise sous deux formes, celle du contrat aléatoire et celle du contrat successif.

I. — LA NOTION DU CONTRAT ALÉATOIRE.

A) *Exposé.* — Ainsi que nous l'avons vu précédemment,

après la loi de 1909 les prix des fonds de commerce subirent une hausse importante, qui ne fit que se continuer et s'amplifier par la suite. Le prix global demandé pour le fonds était supérieur à la valeur des divers éléments le composant, pris séparément. Ceci s'expliquait car le fonds, d'après la loi de 1909, formant un tout, pouvait être protégé, alors que les divers éléments distincts le composant ne le pouvaient pas. Il y eut ainsi, de la part de l'acheteur et du vendeur, une sorte d'association. Le contrat conclu était un contrat aléatoire, principalement pour la plus-value demandée, la condition sous-entendue étant que les circonstances économiques permettent à l'acheteur de payer la plus-value représentant la différence entre le prix réel des éléments du fonds et le prix du fonds lui-même. Quand les affaires sont prospères, cette plus-value peut être facilement payée, mais quand les conditions économiques deviennent défavorables, le vendeur doit supporter avec l'acquéreur une partie des risques, précisément parce que le contrat conclu est un contrat aléatoire et que la condition sous-entendue ne s'est pas produite.

B) *Critique*. — Cette doctrine part d'une base qui est juste. En effet, dans la plupart des cas, le prix demandé pour le fonds est de beaucoup supérieur à celui des éléments le composant ; cependant, comment admettre qu'il s'agit là d'un contrat aléatoire, quand les deux parties en présence se sont engagées ferme sans aucune condition ? Et s'il y a eu spéculation, raison de plus pour qu'il n'y ait pas association entre vendeur et acheteur, car celui qui spéculé le fait à ses risques et périls. Cette doctrine fut reprise et transformée et devint la doctrine du contrat successif, qui permet d'expliquer beaucoup mieux la loi du 29 juin 1935.

II. — LA NOTION DE CONTRAT SUCCESSIF (OU D'ASSOCIATION).

A) *Exposé*. — Cette doctrine fut soutenue par M. Esmein, dans un article paru dans la « Gazette du Palais » du 22 juin 1934, et M. Lamoureux, auteur d'une proposition de loi, s'en est inspiré largement. M. Esmein définit ainsi le contrat successif : « On peut toutefois relever dans le cas de vente de fonds à crédit un trait particulier. Dans la pensée des parties, la portion différée du prix doit être payée au moyen des bénéfices, donc implique leur persistance au taux escompté.

Economiquement, le vendeur reste associé et juridiquement le contrat s'apparente à un contrat successif tel que le bail ».

Il est un fait certain, ainsi que nous l'avons exposé quand nous avons traité des particularités du marché des fonds de commerce, ce dernier n'est pas une marchandise comme une autre, c'est un instrument de travail. L'acheteur, lorsqu'il traite, donne à son vendeur tout ce qu'il possède en effectuant le versement comptant. Ceci au vu et au su du vendeur, puisque celui-ci paye souvent, sur le montant versé, les frais d'enregistrement et se fait signer des billets en contre-partie (ce sont les billets d'enregistrement que nous avons déjà examinés). Dans ces conditions, le vendeur accordant quand même du crédit à son acquéreur ne peut tabler pour être payé, tout comme l'acquéreur pour payer, que sur les bénéfices que le fonds va réaliser, car si tel n'était pas le cas, sur quelle base le crédit aurait-il été accordé, puisque de toute évidence l'acquéreur ne possède plus rien? C'est ce qui explique pourquoi, au moment où l'acte de vente est signé, on table sur les bénéfices que produit le fonds; on déduit la somme nécessaire à l'exploitant pour vivre et, considérant le surplus du bénéfice net, on établit les échéances en conséquence.

Il y a de ce fait une condition sous-entendue qui est la suivante : le débiteur s'engage à payer, à condition que les bénéfices produits par le fonds soient conformes sinon supérieurs aux prévisions faites.

Les circonstances économiques ayant varié et les bénéfices du fonds étant inférieurs à ce qu'ils auraient dû être, l'acquéreur est fondé à demander à ne plus respecter ses engagements et le vendeur doit supporter une partie de la perte, car il y a une sorte d'association entre lui et son acquéreur; d'ailleurs, si le vendeur avait lui-même gardé le fonds, il aurait subi une perte aussi grande, car étant donné la diminution du chiffre d'affaires, ses bénéfices s'en seraient ressentis et il n'aurait plus pu vendre le fonds le même prix qu'il l'a fait.

Enfin, du fait des nouvelles prescriptions de la loi du 29 juin 1935, pour l'avenir, l'acquéreur ne pourra plus se rattraper du prix payé en trop par une nouvelle revente, car il est obligé d'indiquer à la fois ses bénéfices et son chiffre d'affaires; à défaut de déclaration, ou en cas de déclaration inexac-

te, le nouvel acquéreur peut demander la résolution de la vente. Il serait injuste de faire supporter intégralement au dernier acquéreur tout le poids de la crise et toute l'étendue de la perte provenant du réajustement des prix, et il est équitable que le précédent vendeur, qui lui, avait fait un bénéfice lors de la revente, en supporte également une partie.

B) *Critique.* — Les critiques n'ont pas manqué à cette théorie. On a tout d'abord fait observer qu'il ne s'agit pas là d'un contrat successif, mais d'un contrat instantané : dès le jour où le contrat de vente a été signé, le fonds est devenu immédiatement la propriété de l'acquéreur. On ne saurait donc parler de contrat successif et d'après le Code, du moment qu'il y a transmission de propriété, tous les risques passent, dès la signature de l'acte, de la tête du vendeur sur celle de l'acquéreur (1). On ne peut donc demander au précédent vendeur de contribuer à la perte, alors qu'au moment où la dépréciation est survenue, il ne supportait plus les risques inhérents à la propriété.

En ce qui concerne l'association, on ne saurait également l'admettre, disent les adversaires de ce système, car :

1) Celle-ci serait à sens unique ; le vendeur, d'après cette théorie, serait associé aux pertes, alors qu'il ne l'aurait pas été aux bénéfices. On ne saurait concevoir un vendeur demandant à son acquéreur, qui a réalisé un bénéfice lors de la revente de son fonds, de partager avec lui la plus-value obtenue ;

2) Le vendeur serait dans la situation d'un associé qui doit participer aux pertes alors qu'il n'a aucune initiative dans la direction de l'entreprise, dans sa marche ou dans son contrôle, conception diamétralement opposée à celle de l'association. Le vendeur n'ayant aucune initiative, ni aucun pouvoir, ne doit concourir ni aux pertes, ni aux bénéfices.

Enfin, même à supposer que le caractère successif du contrat soit démontré, ce qui est douteux, il n'est pas prouvé que celui-ci permette l'exercice de l'action en réduction.

C) *Réfutation.* — Nous n'avons pas la prétention de vouloir justifier la loi, car celle-ci porte manifestement atteinte tant

(1) Argument soutenu par M. Pernot, à la séance de la Chambre du 30 juin 1934.

aux droits acquis qu'au principe de la non rétroactivité des lois et, notamment, il est indéniable qu'il ne s'agit point en l'occurrence d'un contrat successif, mais bien d'un contrat instantané transportant immédiatement la propriété du fonds du vendeur à l'acquéreur. Les défenseurs même du projet l'ont reconnu, en renonçant à étayer la loi juridiquement, faisant simplement ressortir sa nécessité économique. Cependant, on peut soutenir qu'il y a une analogie avec le bail à longue durée par exemple. Dans les deux cas, un même contrat règle les paiements à faire pendant un grand nombre d'années; mais dans le bail les paiements faits le sont en vertu d'obligations se renouvelant sans cesse, tandis que pour une vente de fonds c'est une obligation initiale qui existe.

Toutefois, cette théorie permet d'expliquer le plus complètement les diverses caractéristiques de la loi.

En ce qui concerne la critique concernant l'association, on fait remarquer que le vendeur est simplement associé aux pertes et non aux bénéfices, mais cette association du vendeur aux bénéfices a eu lieu par avance, lors de l'établissement du prix de vente. Comment s'établissent en effet les prix de vente des fonds ? Généralement, le vendeur réclame la valeur payée par lui et qui représente à peu près la valeur réelle du fonds, dans le versement comptant, et pour le surplus représentant la plus-value qu'il en tire, il accorde du crédit. Le vendeur a donc tiré traite sur l'avenir et dans la fixation de son prix a tablé sur le montant du chiffre d'affaires par lui obtenu au moment de la vente, s'il n'a pas escompté en plus l'augmentation possible de celui-ci dans le futur. Le seul fait pour le vendeur d'avoir ses billets payés est sa participation aux bénéfices. L'association n'est donc pas à sens unique et il est normal qu'il participe également aux pertes.

On a dit encore que le vendeur n'avait aucun contrôle et aucune direction dans la direction du commerce de son successeur, que par conséquent il était obligé de subir toutes les fautes commises par celui-ci sans pouvoir même les éviter ou y remédier. Cette objection aurait de la valeur si le législateur avait déclaré que tous les commerçants subissant une diminution de leur chiffre d'affaires et de leurs bénéfices

pourraient bénéficier de la loi. Tel n'est pas le cas ; il faut que la diminution provienne de la crise, et si elle est imputable à d'autres causes qu'il appartient au vendeur de prouver, l'acquéreur ne pourra bénéficier de la réduction. Le vendeur n'est donc associé ici qu'à la diminution provenant de la crise et qu'il aurait subie tout aussi bien que l'acquéreur s'il était resté dans le fonds, et non à la diminution provenant d'autres causes, telles qu'incapacité commerciale du débiteur, installation de concurrents, etc...

Cette théorie explique également pourquoi le débiteur qui a intégralement payé le fonds n'a pas le droit d'actionner son vendeur en répétition de l'indû, s'il a subi une lésion. Le législateur a estimé en effet que celui qui avait payé n'avait pu le faire qu'avec les bénéfices du fonds, qu'ainsi le contrat d'association conclu avait été réalisé. Cette conception étant basée sur la croyance que l'acquéreur, une fois le comptant payé, ne possédait plus rien et que par conséquent ses revenus postérieurs ne pouvaient provenir que du fonds. « Celui qui a payé a pu payer », voilà l'axiome. Cette conception est, comme nous l'avons déclaré plus haut, fausse, car celui qui a payé peut, tout en ne possédant rien de son chef, avoir emprunté pour le faire, et alors sa situation sera des plus désavantagées vis-à-vis de ceux qui n'ont pas pu ou n'ont pas voulu emprunter, car il ne pourra bénéficier des lois d'exception.

Sous-Section II. — COMMENTAIRE DE L'ARTICLE IX

Cet article traitant de la réduction judiciaire du prix du fonds pour lésion fut un des plus obscurs de la loi du 29 juin 1935 et son application donna lieu à de nombreuses décisions contradictoires. Cette obscurité était due aux nombreuses navettes qui eurent lieu entre le Sénat et la Chambre des Députés, car c'est à son sujet que les divergences entre les deux assemblées furent les plus vives.

Aussi, pour mettre fin à cet état de choses, M. Hérard déposa une proposition de loi qui, après l'adoption par les deux Chambres, devint la loi du 9 janvier 1936. Cette loi modifia entièrement l'article 9, édicta des dispositions nouvelles et prévint en même temps des dispositions transitoires relatives

à ceux ayant déjà usé des avantages accordés par la loi du 29 juin 1935 entre le 30 juin 1935 et le 9 janvier 1936.

§ 1. — Etendue de l'article 9

L'article 9 commençant par ces mots : « Indépendamment du bénéfice des dispositions qui précèdent », le débiteur pourra cumuler les avantages accordés par les précédents articles, à savoir : délais, réduction et suppression des intérêts, réduction de la créance des tiers porteurs, avec ceux accordés par l'article 9, s'il existe également une lésion de 33 % au moment de la vente.

Ce cumul ne sera pas possible au cas où une réduction amiable du prix est intervenue en vertu de l'article 7, car l'article 9 stipule que le débiteur ne pourra bénéficier de ses dispositions que si le vendeur ou ses ayants-droit se refusent à une réduction amiable de la créance. Si ceux-ci acceptent, l'article 9 n'est plus applicable, ce qui veut dire que si le président (juge unique) a arbitré la réduction, le débiteur ne pourra point se prévaloir de l'article 9 et recommencer l'instance ; cette réserve est très compréhensible car, au cas contraire, l'article 7 n'aurait plus aucune signification ni utilité.

§ 2. — Conditions d'application

I. — CONDITIONS RELATIVES AUX PERSONNES. — Avec la loi du 29 juin 1935, une divergence existait sur ce point, l'article 1^{er} parlant de tout commerçant débiteur et l'article 9 de tout acquéreur. Avec la loi du 9 janvier 1936, cette divergence a disparu, une disposition *in fine* du nouvel article disant en effet : « Les dispositions du présent article et des articles précédents s'appliquent à tout débiteur du prix de vente d'un fonds de commerce actuellement propriétaire de son fonds ou l'ayant cédé, ainsi qu'à tout débiteur du prix d'achat de parts sociales de sociétés en nom collectif ou à responsabilité limitée ayant pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce ». Nous renvoyons donc aux explications qui ont été données au cours de la première sous-section à ce sujet.

II. — CONDITIONS RELATIVES A LA NATURE DES OBLIGATIONS ET A LEUR DATE.

1) *Nécessité que l'acquéreur du fonds soit encore débiteur.* — Celui qui a payé intégralement ne peut intenter une action en répétition de l'indû. D'ailleurs le législateur, pour plus de clarté, a ajouté le paragraphe suivant à l'article 9 : « En aucun cas, la réduction ne pourra dépasser la somme dont l'acquéreur reste débiteur au jour de la demande en réduction »

2) *Nécessité que l'acte d'achat du fonds ait été passé entre la date du 1^{er} juillet 1926 et celle du 29 juin 1935.* — Il faut en effet que l'acte ait été passé entre ces deux dates. La loi n'exige pas que l'acte qui a été passé soit enregistré, et de même la loi ne spécifie pas la nature de l'acte exigé. Il faudra donc interpréter le mot « acte » non seulement dans le sens d'acte de transmission ou d'attribution comme précédemment, mais encore dans le sens de tout acte transportant la propriété d'un fonds d'une personne à une autre par quelque mode que ce soit.

En ce qui concerne les promesses de vente signées avant la date du 1^{er} juillet 1926 et celle du 29 juin 1935, alors que l'acte de vente est postérieur à ces dates, les mêmes solutions que celles qui ont précédemment été données à ce sujet s'appliquent : si les parties, lors de la signature de la promesse de vente, ont manifesté leur volonté de traiter, on doit tenir compte de la date de la promesse de vente; si au contraire cette volonté ne se trouve pas manifestée, c'est la date de l'acte de vente qui devra être prise en considération. Ainsi, envisageant le premier cas, l'acquéreur d'un fonds pourra bénéficier de la loi, même si l'acte de vente est signé postérieurement au 29 juin 1935, mais en contre-partie il faudra décider que si la promesse de vente a été signée avant le 1^{er} juillet 1926, la loi ne s'appliquera pas, même si l'acte de vente a été signé postérieurement à cette date.

3) *Nécessité que la dette soit relative au paiement du prix du fonds.* — L'article 9 ne saurait s'appliquer aux emprunts faits par l'acquéreur, même si cet emprunt a servi à payer le fonds. De même l'article 9 ne s'applique pas aux marchandises et aux billets d'enregistrement.

4) *Nécessité de justifier d'une lésion de 33 % entre le prix effectivement payé et le prix réel des éléments incorporels du fonds au jour de la vente.*

5) *Nécessité de justifier du défaut d'entente amiable sur la réduction en vertu de l'article 7. (Nous reviendrons par la suite sur ce point.)*

§ 3. — Obligations du vendeur

Le juge ou le Tribunal (nous verrons par la suite l'utilité de l'emploi de ces deux termes) devant tenir compte, pour l'appréciation de la lésion, du prix payé par le vendeur pour son fonds et, dans tous les cas, du chiffre d'affaires et des bénéfices réalisés dans les trois années précédant celle de la vente, ainsi que de tous les éléments propres à justifier de la plus-value ou de la moins-value à la date de la vente, le vendeur devra faire connaître : son prix d'achat, le bénéfice ainsi que le chiffre d'affaires fait dans les trois années précédant celle de la vente, enfin les causes de plus-value ou de moins-value du fonds à la date de la vente.

Aucun délai n'est imparti au vendeur pour faire ces déclarations ; toutefois le débiteur devant introduire son action avant le 1^{er} mars 1936, le vendeur devra lui faire connaître avant cette date, ces divers chiffres ; cependant, s'il ne le fait pas, l'acquéreur pourra valablement introduire son action et c'est le juge ou le Tribunal qui demandera au vendeur toutes justifications, soit au cours de la tentative de conciliation, soit à l'audience.

Si le vendeur se refuse à faire connaître les chiffres demandés, comment pourra-t-on les obtenir ?

Il y avait là un point délicat, car l'administration des Contributions directes, comme celle des Contributions indirectes, est tenue au secret (décret du 31 juillet 1920, confirmé par celui du 27 décembre 1934, art. 20) et les lois d'exception dont on a parlé ci-dessus n'avaient apporté aucune dérogation en la matière.

Il a été cependant admis que les chiffres en question pouvaient être communiqués sur une « ordonnance de compulsoire » délivrée par le juge unique ou le Tribunal de Commerce, saisis d'une demande.

Cette entorse aux décrets ordonnant le secret est des plus utiles, car on pourra de ce fait non pas seulement suppléer à un défaut de déclaration du vendeur, mais encore vérifier les déclarations effectuées.

§ 4. — Obligations des tiers porteurs

La loi ne parle d'aucune obligation des tiers porteurs pour l'application de l'article 9. Nous étudierons par la suite si les décisions rendues par le juge ou le Tribunal ordonnant une réduction pour lésion leur sont opposables ou non ; indiquons cependant dès maintenant que leur intérêt de se trouver présents à l'audience diffère suivant qu'ils sont tiers porteurs de billets ou concessionnaires de créances ; en effet, pour les tiers porteurs, les exceptions opposables au tireur ne leur sont pas opposables, pourvu qu'ils soient de bonne foi. Ils n'auront donc aucun intérêt à se manifester ; s'ils sont assignés ils comparaitront, mais leur intérêt n'est pas de se faire connaître.

Il n'en est pas de même des cessionnaires ; ne pouvant pas avoir plus de droits que leurs cédants, ils ont donc intérêt à être parties à l'instance et devront se faire connaître.

Nous faisons observer que ce qui est dit ci-dessus ne joue que pour la période du 1^{er} juillet 1933 au jour où la demande est jugée, car pour celle antérieure, tiers porteurs et cessionnaires devaient nécessairement se faire connaître en vertu de l'article 2.

§ 5. — Procédure

En ce qui concerne cette question, les controverses ont été très vives, occasionnées par le peu de clarté de l'article 9 tel qu'il était rédigé dans la loi du 29 juin 1935. Les tribunaux étaient divisés sur le point de savoir si c'était le président du Tribunal de Commerce seul ou le Tribunal de Commerce en entier qui était compétent, si on devait engager l'action par voie de déclaration et de requête ou par voie d'assignation, enfin si pour pouvoir engager l'action en réduction au principal le président du Tribunal de Commerce devait en avoir connu auparavant.

Fort heureusement, le nouvel article 9, tel qu'il apparaît dans la loi du 9 janvier 1936, a mis un point final à cette controverse en donnant des directives précises sur la manière dont l'action doit être engagée et sur le point de savoir qui est compétent. De plus, étant donné que pas mal de décisions avaient été rendues en vertu de l'article 9 ancien, la loi du 9 janvier 1936 a également prévu ces cas.

Nous proposons pour l'étude de ce paragraphe la division suivante : régime institué par l'ancien article 9, le régime institué par la loi du 9 janvier 1936, les dispositions transitoires concernant les décisions déjà rendues.

I. — *Le régime institué par la loi du 29 juin 1935*

Une grande incohérence existait dans les jugements des divers tribunaux, notamment sur la question de savoir qui était compétent. Trois thèses étaient en présence.

A) *Première thèse : c'est le Tribunal de Commerce qui est seul compétent, à l'exclusion du président.* — Cette thèse se trouvait notamment développée dans un jugement du Tribunal de Commerce de Versailles (1) et dans un jugement du Tribunal de Commerce de la Seine (2).

(1) Voir dans ce sens Tribunal de Commerce de Versailles, audience du 9 octobre 1935, Présidence de M. Yger, Affaire Medavit C/ Monteil, *Gazette des Tribunaux* du 29 octobre 1935. « L'article 9 de la loi du 29 juin 1935 est muet sur la procédure à suivre concernant l'introduction de l'instance en réduction de prix de vente d'un fonds de commerce.

Par suite, lorsqu'une action en réduction de prix de vente a été régulièrement introduite devant le Tribunal de Commerce, avant la promulgation de la loi du 29 juin 1935 et, qu'en cours d'instance, des conclusions additionnelles sont prises par le demandeur en vue de solliciter le bénéfice de l'article 9 de la dite loi, ce nouveau moyen ne modifie en aucune façon l'exploit introductif et ne fait qu'y ajouter, en pleine concordance avec la volonté exprimée par le législateur, d'adapter la valeur normale des fonds de commerce aux circonstances présentes.

D'où il suit : le fait d'avoir à connaître de la réduction d'un prix de vente constituant au premier chef le fond du droit, au sens strict du mot, qui échappe à la compétence du juge des référés, que le juge unique n'a pas qualité pour connaître d'une action de cette nature, que, seul, le tribunal doit être appelé à trancher.

Il ressort à l'évidence que le mode ordinaire, par voie d'assignation, doit être la procédure légale à suivre pour saisir le tribunal et l'exception d'irrégularité, tirée de ce que la demande aurait dû être formée par la voie du greffe, doit être déclarée mal fondée ».

(2) Voir dans ce sens Tribunal de Commerce de la Seine, M. Loyer, juge unique, Affaire Dambax C/ époux Finaly et Longa, audience du 14 novembre 1935; *Gazette des Tribunaux* du 3 décembre 1935. « L'article 8 de la loi du 29 juin

Voici quels sont les arguments présentés :

1) L'article 9 commence par ces mots : « Indépendamment du bénéfice des dispositions qui précèdent » ; par conséquent, il ne faut point se référer aux stipulations des dispositions précédentes, notamment celles concernant la procédure spéciale prévue par voie de requête et de déclaration.

2) On est en présence d'intérêts importants tels que : l'abandon de sommes considérables, et il est nécessaire que ce soit le Tribunal en entier, avec tout son luxe de procédure, qui statue, plutôt que le président du Tribunal seul ou le magistrat par lui délégué. On conçoit que le président puisse statuer en vertu des articles précédents, car il s'agit de choses de peu d'importance, ou tout au moins ne portant pas atteinte au fonds de la créance, telles qu'accord d'un moratoire, réduction des intérêts, etc. ; le cas n'est pas le même quand il s'agit de la réduction du prix lui-même, montant principal de la créance.

3) Argument tiré des travaux préparatoires. Au cours de la séance de la Chambre du 27 juin 1935 (*J. O., Ch., débats*, p. 1957), M. Pernot avait proposé un amendement tendant à supprimer le premier alinéa de l'article 8 (devenu par la suite l'article 9) et stipulant que « le président du Tribunal de Commerce qui serait saisi selon la procédure prévue à l'article précédent », en connaîtrait. La Commission accepta l'amendement et quand l'article passa au Sénat, où il devint l'article 8 bis (art. 9 de la loi), cet alinéa ne fut pas reproduit. De ce fait on avait tenu compte de l'amendement Pernot, et en se référant à cet amendement, c'est le Tribunal qui doit être saisi et non le président.

4) L'article 9 parle bien du « juge » et certains ont tiré la conclusion que c'était le président du Tribunal de Commerce

1935, n'apportant aucune modification à la juridiction prévue dans les articles précédents, c'est-à-dire celle du Président du Tribunal de Commerce ou son délégué, les causes de l'article 8 doivent ressortir exclusivement de la compétence du juge unique.

Par contre, comme en l'article 9, il est fait état, non plus au Président du Tribunal de Commerce, mais du « juge », expression qui s'entend tout aussi bien pour désigner le juge unique que les magistrats composant le tribunal et comme au cours des travaux préparatoires un membre du Parlement a donné son opinion sur l'interprétation du mot « juge » dans le sens de la deuxième acception, il y a lieu de décider que c'est le tribunal qui est seul compétent pour les causes du dit article 9 ».

ou le juge par lui délégué qui était compétent. Cet argument ne joue pas, car dans les articles précédents il était question de la compétence du président ou de celle du magistrat par lui délégué ; vu le changement des termes, l'intention du législateur est bien nette en ce qui concerne la modification de la procédure.

Si on admet cette première thèse, soit la compétence du Tribunal proprement dit, ce qui est la compétence de droit commun, la procédure à suivre ne fait aucun doute : c'est l'assignation au principal par ministère d'huissier, ainsi qu'on le fait pour toutes les autres instances commerciales.

B) *Seconde thèse : c'est le président du Tribunal de Commerce ou le juge par lui délégué qui est seul compétent à l'exclusion du Tribunal.* — Cette seconde conception a inspiré beaucoup de Tribunaux, principalement en province. Voir en ce sens décision du Tribunal civil de Redon du 22 novembre 1935 et une décision du Tribunal civil de St-Amand-Montrond (1) et (2).

Les partisans de la seconde thèse invoquent les arguments suivants :

1) La loi doit former un tout, harmonieusement gradué par le législateur : d'abord réduction d'intérêts et octroi de dé-

(1) Affaire Brosseau C/ Jusserand, *Gazette Trib.* du 14 décembre 1935. « S'agissant d'une action en réduction du prix de vente d'un fonds de commerce, pour cause de lésion de plus de 33 %, introduite dans les termes et en application de l'art. 9 de la loi du 29 juin 1935, il y a lieu de décider que le Président du Tribunal de Commerce est seul compétent pour statuer sur cette action en réduction. »

En conséquence, le tribunal saisi dans ces conditions doit se déclarer incompétent et renvoyer le demandeur à se pourvoir comme il appartiendra ».

(2) Affaire Bougrand C/ Perrot, *Gazette des Tribunaux* du 22 octobre 1935. « Malgré quelques divergences de vue qui se reflètent dans les travaux préparatoires relativement à l'art. 9 de la loi du 29 juin 1935, et malgré l'imprécision de certains « termes », le mot juge, il apparaît néanmoins que le législateur a entendu en définitive faire de la loi un tout homogène et se référer dans toutes ses dispositions à la procédure de référé devant le Président du Tribunal de Commerce auquel, comme en toute matière, il n'est pas interdit de concilier avant toute décision les parties si elles s'y prêtent. »

En conséquence, une demande en réduction pour lésion introduite dans les termes de l'article 9 doit être portée devant le Président du Tribunal de Commerce par déclaration au greffe, à l'exclusion du tribunal qui est incompétent.

En décider autrement serait rendre inopérant, à l'égard de toutes les demandes en réduction pour lésion, l'article 15 de la loi du 29 juin 1935, instituant une amnistie fiscale en faveur des acquéreurs ou vendeurs de fonds de commerce coupables de dissimulation, et dont le bénéfice doit être obligatoirement et spontanément réclamé par les intéressés lors de leur première comparution en conciliation ».

lais, ensuite réduction de la créance en vertu du retrait litigieux, et dispense totale de payer les intérêts ; enfin, réduction du prix du fonds d'accord entre les parties et, à défaut, s'il y a lésion de 33 % au jour de la vente, réduction obligatoire. Pourquoi vouloir retrancher cet article de l'ensemble de la loi, et imposer au débiteur qui veut en bénéficier la nécessité d'intenter une procédure de droit commun différente de celle prévue aux autres articles ?

2) Le législateur (cette constatation résulte de tous les travaux préparatoires) a voulu simplifier la procédure, la rendre plus accessible, son intention étant de supprimer les intermédiaires de justice pour permettre aux parties de présenter elles-mêmes leurs demandes et assurer leur défense. Ce n'est guère concourir à ce résultat que de les obliger à utiliser d'abord la déclaration et ensuite l'assignation au principal ; c'est une source de frais et de complications qui n'était certes pas dans les intentions du législateur.

3) Peut-on se prononcer en faveur de la compétence du Tribunal parce que l'article 9 commence par les mots « indépendamment du bénéfice des dispositions qui précèdent » ? Ce n'est guère possible ; en effet, cette phrase veut simplement dire que le débiteur aura droit à la réduction pour lésion même s'il a déjà bénéficié des réductions accordées par les autres articles, c'est tout ; il en aurait été autrement si cet article stipulait « indépendamment des dispositions qui précèdent », car alors ce serait tout ce qui est contenu dans ces dispositions et non pas seulement leur bénéfice (vis-à-vis du débiteur, cela s'entend), qui n'aurait pas été applicable à l'article 9.

4) Pourquoi attribuer compétence au Tribunal de Commerce, et non pas à une autre juridiction, et comment peut-on interpréter en ce sens le mot « juge » au singulier ? Le Tribunal de Commerce n'est même pas la juridiction de droit commun, car si certains articles désignent le Tribunal de commerce « Tribunal d'exception » pour connaître de certaines actions, il ne peut en être de même dans tous les cas. Le Tribunal de Commerce est compétent lorsqu'il s'agit de contestations entre commerçants ou de contestations relatives à des lettres de change entre toutes personnes. Mais le plus souvent, la contestation aura lieu entre le débiteur qui peut

être commerçant, comme il peut ne plus l'être (le plus souvent il le sera), et le vendeur qui le plus souvent ne sera plus commerçant, ayant vendu son fonds et s'étant retiré des affaires. Quant aux lettres de change, dans la majorité des cas ce sont des billets à ordre qui sont signés et qui ne sont pas commerciaux par eux-mêmes, ou encore c'est simplement une créance sans souscription d'effets. Pourra-t-on soutenir alors que le Tribunal de Commerce est compétent ? Le droit commun exige le Tribunal Civil. Tandis que si on déclare la compétence du président du Tribunal de Commerce, la difficulté est aplanie, car c'est la loi elle-même qui le désigne et qui déroge au droit commun.

5) Si la loi a employé le mot « juge » au lieu de président du Tribunal de Commerce ou de magistrat par lui délégué, c'est simplement par abréviation ; si elle avait voulu désigner le Tribunal, elle aurait dit les juges, ou le Tribunal.

6) On argue des pouvoirs exorbitants qui seraient donnés ainsi au président du Tribunal de Commerce, car il pourrait statuer sur des matières intéressant le fonds du droit, mais le mot « référé » a été supprimé de la loi et le président a déjà des pouvoirs considérables qui ne sont guère moindres que ceux que lui aurait accordé l'art. 9, car il a le droit de prononcer la réduction des intérêts, la réduction du prix du fonds sur un *simple accord* de principe des parties. Ayant déjà ces pouvoirs, il n'y aurait eu aucune différence à lui confier la connaissance de l'action en réduction de l'article 9.

7) L'argument tiré des travaux préparatoires et de l'amendement de M. Pernot n'est pas probant, car au moment où il intervint, l'article 8 visait la réduction de la plus-value obtenue par le vendeur sur son prix d'achat. L'article 9 dérive d'une toute autre conception et provient non pas du texte voté par la Chambre, mais d'un amendement de M. Lesaché qui est complètement indépendant et auquel on ne peut appliquer l'amendement Pernot.

8) Il est indispensable que ce soit le président qui en ait connaissance, car devant lui seulement ou dans le mois de la première comparution, on peut faire la déclaration prévue par l'article 16 permettant l'amnistie fiscale pour les sommes dissimulées lors de la vente.

La procédure à employer alors serait exclusivement la déclaration et la requête, comme pour les précédents articles. à l'exclusion de l'assignation au principal.

III) *Troisième thèse : c'est le Tribunal qui est compétent, mais le débiteur doit auparavant venir en conciliation devant le magistrat unique.* — Cette conception était principalement celle du Tribunal de Commerce de la Seine (M. Loyer, juge unique). Se basant en premier lieu sur le fait que l'action ne peut être intentée que si le vendeur ou ses ayants-droit se refusent à une réduction amiable du prix du fonds, en second lieu sur le fait que si une dissimulation existe, elle doit être déclarée devant ou dans le mois de la première comparution devant le juge unique pour bénéficier de l'amnistie, les partisans de cette thèse déclarent que le juge unique doit d'abord connaître de la question et ensuite, seulement en cas de non conciliation, l'assignation au principal sera possible. Voir dans ce sens jugement rendu par M. Loyer le 14 novembre 1935 (1).

La procédure à employer serait la requête et la déclaration pour saisir le juge unique, et une fois la non conciliation constatée dans la décision du juge unique, l'assignation au principal pour saisir le Tribunal.

Voici quelles étaient les diverses thèses en présence au sujet de la procédure à intenter et de la compétence attribuée pour la réduction judiciaire du prix du fonds. Il est facile de se rendre compte que cette divergence d'interprétation nuisait au plus haut point aux intérêts des justiciables en ne leur permettant pas de connaître quelle était au juste la procédure à employer. Il était donc nécessaire de mettre au point cet article, et ce fut l'œuvre de la loi du 9 janvier 1936.

(1) Tribunal de Commerce de la Seine, 14 nov. 1935, Affaire Dambax C/ époux Finaly, loc. cit. « Toutefois, le Tribunal (le juge), ne pouvant statuer sur les causes de l'article 9 que si le vendeur s'est refusé à une réduction de la créance dans les termes de l'article 7, qui est de la compétence du juge unique, les parties doivent se présenter devant le juge unique pour tenter la conciliation prévue par la loi, avant de saisir le tribunal, et c'est aussi devant le juge unique et lors de cette tentative de conciliation, que les parties, le cas échéant, doivent faire leur déclaration de dissimulation du prix, conformément à l'article 16 de la loi du 29 juin 1935 ».

II. — *Le régime institué par la loi du 9 janvier 1936*

Le nouvel article 9 a tranché d'une façon précise la question de la compétence : « Les demandes en réduction de prix prévues au précédent paragraphe sont de la compétence du Tribunal de Commerce et doivent être introduites dans les formes de la procédure de droit commun ».

De ce fait, c'est le Tribunal de Commerce en entier qui est compétent, à l'exclusion du Président du Tribunal de Commerce.

La procédure devant être introduite dans les formes de la procédure de droit commun, le débiteur saisira le Tribunal par voie d'assignation au principal, comme pour les instances ordinaires devant le Tribunal de Commerce.

Cependant, étant donné que le législateur a voulu principalement arriver à des arrangements amiables, il a édicté une seconde mesure : « Elles (les demandes en réduction) sont soumises d'office par le Tribunal de Commerce à une tentative de conciliation devant le président du Tribunal de Commerce ou le magistrat par lui délégué ». Et ce n'est que lorsque la tentative de conciliation devant le président du Tribunal de Commerce ou le magistrat par lui délégué se sera révélée infructueuse, que le Tribunal de Commerce pourra se saisir de l'affaire et trancher la question.

Cette tentative de conciliation s'explique en outre pour les raisons suivantes :

1° Elle est conforme à la rédaction du premier paragraphe de l'article 9, qui veut que la réduction judiciaire ne puisse être ordonnée que si le vendeur ou ses ayants droit se refusent à une réduction amiable en vertu de l'article 7. Si l'assignation était portée directement devant le Tribunal, le vendeur ou ses ayants droit n'auraient pas été consultés sur la possibilité d'une réduction amiable, la réduction judiciaire aurait eu lieu immédiatement.

2° Les déclarations de dissimulation sur le prix d'achat du fonds n'auraient pu avoir lieu, la loi n'accordant l'amnistie fiscale que si l'aveu de ces dissimulations est fait (art. 16) devant le président du Tribunal de Commerce, soit au cours, soit dans le mois de la première comparution aux fins de conciliation.

On pourrait cependant dire que cette conciliation prévue par l'article 9 fait double emploi avec celle des articles précédents, et que par conséquent, elle est inutile. En effet, le débiteur qui demande soit des délais, soit la réduction des intérêts, soit la suppression de ceux-ci, comparait déjà devant le président, et celui-ci essaie déjà alors d'arriver à une réduction amiable du prix. Il est inutile de répéter cette obligation à l'article 9.

Tel n'est pas notre avis, car :

1° Le débiteur ne peut saisir le juge unique, en vertu des articles 1 à 8, par voie de requête que jusqu'au 1^{er} février 1936, tandis qu'il peut demander la réduction de son prix d'achat jusqu'au 1^{er} mars 1936. Si un débiteur n'a pas déposé sa requête avant le 1^{er} février 1936, il pourra assigner avant le 1^{er} mars 1936 et, du fait de son assignation, la conciliation aura lieu. Mais le juge unique qui y procédera ne pourra que tenter de concilier les deux parties sur une réduction amiable et non ordonner des délais ou des réductions d'intérêts. Pour avoir en effet droit à ces derniers avantages, il faut qu'une déclaration et une requête soient faites.

2° L'article 9 s'applique non seulement aux débiteurs ayant acheté leur fonds du 1^{er} juillet 1926 au 1^{er} juillet 1933, mais aussi à ceux ayant acheté leur fonds du 1^{er} juillet 1933 au 29 juin 1935. Or, cette deuxième catégorie de débiteurs ne peut en rien bénéficier des articles 1 à 8 de la loi. Il est donc évident qu'ils ne déposeront pas de requête, se contentant d'assigner en réduction du prix du fonds. Du fait de la disposition incluse à l'article 9, la conciliation aura quand même lieu.

En contre-partie, nous ne croyons pas que la conciliation soit nécessaire si elle a déjà eu lieu en vertu des articles 1 à 8. D'après le libellé de l'article 9, il semble que toutes les fois que le Tribunal sera saisi d'une assignation en réduction de prix de fonds, une tentative de conciliation devra avoir lieu d'office. Si cette tentative a déjà eu lieu et s'est révélée infructueuse, il est inutile de la rééditer. Le Tribunal doit pouvoir immédiatement se saisir de l'affaire.

III. — *Les dispositions concernant les décisions déjà rendues et les demandes déjà faites*

La loi du 9 janvier 1936 étant intervenue alors que la loi du 29 juin 1935 était en pleine application, et alors que presque la totalité des débiteurs avaient déjà introduit leur demande, il était nécessaire de régler leur situation. C'est ce à quoi une partie du nouvel article 9 est consacrée.

Nous avons vu précédemment que trois thèses étant en présence pour la compétence, la procédure pouvait être introduite soit par voie d'assignation directe devant le Tribunal, soit par voie de requête et déclaration devant le juge unique, soit d'abord par voie de requête et ensuite par voie d'assignation.

A) *Si la procédure a été introduite par voie d'assignation, ou d'abord par voie de requête, l'assignation à comparaître devant le Tribunal ayant suivi, tout a été régulièrement fait, car la loi du 9 janvier 1936 a prévu la compétence du Tribunal de Commerce.*

Par conséquent, la procédure a été faite en conformité aux dispositions de la nouvelle loi, et si le Tribunal a rendu un jugement sur l'assignation délivrée, il n'y a pas lieu de la réformer, sauf par l'exercice normal des voies de recours, ce qui sera examiné plus loin.

B) *Si la procédure a été introduite simplement par voie de requête devant le président du Tribunal de Commerce seul :* « Aucune déchéance ne sera opposée à ceux qui, antérieurement à la promulgation de la présente loi (9 janvier 1936), auront porté une demande en réduction de prix basée sur le paragraphe 1^{er} du présent article (qui faisait mention du « juge » sans spécifier) devant le président du Tribunal de Commerce seul ». La demande en réduction faite par voie de requête et de déclaration est donc valable.

Deux situations peuvent se produire : ou le juge unique a déjà statué, ou il ne l'a pas encore fait, sur la réduction.

a) S'il ne l'a pas encore fait et qu'il n'ait pas encore entendu les parties en conciliation pour arriver à une réduction amiable en vertu de l'article 7, il les convoquera et procédera à cette tentative de conciliation. Si les parties se mettent d'accord, tout se passera comme précédemment prévu à l'article 7.

Si les parties n'arrivent pas à se concilier, le juge constatera le défaut de conciliation et renverra les parties devant le Tribunal sans autre procédure. Voici ce que la loi dit en effet : « Si celui-ci (le juge unique) n'a déjà statué et si la tentative de conciliation est demeurée infructueuse, il renverra les parties devant le Tribunal de Commerce qui se trouvera ainsi saisi sans autre procédure ». Par conséquent, les parties qui ont fait la requête et la déclaration n'ont plus besoin de procéder à la délivrance d'une assignation. On ne peut qu'approuver pleinement cette disposition de la loi conforme aux intentions générales du législateur qui étaient de simplifier autant que possible la procédure, en en réduisant au maximum les frais. La situation des débiteurs de fonds est en effet telle qu'on ne saurait leur demander le débours des frais importants que comporte en premier lieu le dépôt d'une requête et d'une déclaration, et ensuite la délivrance d'une assignation. On peut regretter que le législateur n'ait point prévu cette procédure dans la loi du 29 juin 1935, ce qui aurait eu pour effet de réduire notablement les frais, et qu'il n'en ait réservé l'application dans la nouvelle loi, qu'exclusivement aux demandes déposées déjà avant sa promulgation, et non aux nouvelles demandes pouvant être faites par les débiteurs jusqu'au 1^{er} février 1936.

b) Si le juge unique a déjà statué par voie d'ordonnance. — Le Tribunal ne sera pas obligé d'en connaître à nouveau, celles-ci sont valables.

On pourra simplement les réformer par l'exercice de l'appel fait dans les formes du droit commun, et la Cour qui tranchera les cas soumis devra le faire comme si cette décision émanait du Tribunal de Commerce lui-même, sans tenir compte du fait que cette ordonnance a été rendue par le juge unique (1) et (2).

(1) Cette disposition est tout à fait compréhensible, car un paragraphe du nouvel article 9 prévoyant la possibilité de l'appel pour les jugements rendus par le Tribunal, il aurait été injuste de priver du second degré de juridiction les ordonnances rendues par le juge unique sur la même matière.

(2) On pourrait dire que le nouvel article 9 prévoyant l'appel pour toutes les décisions rendues sur les demandes en réduction de prix, il était inutile de spécifier cette possibilité pour les ordonnances rendues par le juge unique statuant sur la réduction.

En réalité, le législateur a fort bien fait de spécifier ceci, car l'appel est prévu pour les décisions du Tribunal et non pour les ordonnances du juge unique, qui, ainsi que nous l'avons vu précédemment, ne sont pas susceptibles d'appel.

Voici le texte du paragraphe de l'article 9 nouveau concernant cette éventualité : « Les ordonnances ayant statué au fond avant la promulgation de la présente loi seront seulement susceptibles d'appel dans les conditions du droit commun, sans que l'appelant puisse tirer grief du fait que l'ordonnance attaquée a été rendue par le président du Tribunal de Commerce seul ».

Notons que seules les ordonnances ayant statué sur la réduction (Art. 9) sont susceptibles d'appel, rien n'est changé en ce qui concerne les ordonnances rendues en vertu des articles 1 à 8 de la loi.

§ 6. — Délai pour introduire l'action

Cette action avait été primitivement prévue pour 30 ans, aucune limite n'ayant été stipulée, et à défaut de limite c'est le droit commun qui s'applique ; lors de la promulgation de la loi, le Sénat avait réduit ce délai à 6 mois et ajouté une phrase disant que l'action devait être introduite, à peine de forclusion, avant le 1^{er} janvier 1936.

La loi du 9 janvier 1936 a porté la date limite pour intenter l'action en réduction au 1^{er} mars 1936.

§ 7. — Déroulement de l'action

I. — Phase préliminaire. — Tentative de conciliation devant le juge unique

En vertu de la loi du 9 janvier 1936, pour les cas qui ne sont pas encore tranchés, il faut, pour que le Tribunal puisse en connaître, qu'une tentative de conciliation ait eu lieu auparavant devant le président du Tribunal de Commerce ou le magistrat par lui délégué. Cette tentative de conciliation a lieu d'office, par le seul fait de la délivrance de l'assignation saisissant le Tribunal.

C'est pourquoi dans la suite de l'article, il est toujours parlé, pour les éléments qui doivent être pris en considération pour l'appréciation de la lésion, du juge ou du Tribunal, le juge lors de la tentative de conciliation, le Tribunal lors de l'instance au principal devant aboutir à la réduction.

Il y aurait eu des controverses à ce sujet, que le législateur a bien fait d'éviter, en spécifiant que l'appel était possible pour les ordonnances du juge unique lorsque ce dernier avait statué sur la réduction en vertu de l'article 9 ancien

II. — Instance devant le Tribunal de Commerce

L'instance étant une instance ordinaire devant les Tribunaux de Commerce, les parties peuvent se faire représenter suivant les formes habituelles (mandataires munis de pouvoir ou avocats sans pouvoir) ; il n'est pas nécessaire qu'elles aient une excuse valable.

Le Tribunal saisi de la demande doit tout d'abord apprécier s'il y a lésion au jour de la vente, et si celle-ci est au minimum de 33 %. Il faut en effet, le texte définitif en fait l'obligation (à l'encontre des projets de loi déposés auparavant), que l'on se base au jour de la vente pour apprécier s'il y a lésion. On ne doit tenir compte que des éléments incorporels du fonds, et il y aura lésion, si le prix de ces éléments a dépassé de 33 % leur valeur au jour de la vente.

Notons qu'en ce qui concerne le taux de 33 %, il provient d'un amendement de M. Lesaché, déposé en dernière heure au Sénat (28 juin, *J. O.*, Sénat, p. 777) et destiné à faire l'accord entre les deux Chambres, le Sénat ayant fixé le chiffre de 50 %, la Chambre celui de 25 %.

Il faut sans nul doute, et quoique son auteur se soit élevé contre cette interprétation (article publié dans la « Gazette du Palais » le 16 juillet 1935), étant donné le texte définitif de la loi, calculer la majoration de 33 % sur la valeur réelle des divers éléments incorporels au jour de la vente, et non sur le prix payé. C'est exactement la même situation qu'un commerçant qui, voulant gagner 33 % sur son prix de vente, majore son prix d'achat de presque 50 %. Or, en ce qui concerne la valeur des éléments incorporels du fonds, 33 % sur la valeur réelle équivaut à 24,81 % du prix payé. Les juges devront donc tenir compte de cet élément, et d'ailleurs, dans son commentaire de la loi, M. le Président Piketty le signale : « Il faut insister sur le fait que la lésion de 33 % s'apprécie par rapport à la valeur réelle et non par rapport au prix payé... ». C'est peut-être une conséquence que le Sénat ne voulait pas ; il fallait alors rédiger l'article 9 autrement ; d'ailleurs, signalons que personne ne s'aperçut de cette confusion de chiffres, les deux Chambres ayant voté *in-extremis* et au cours d'une ultime séance de nuit, la loi du 29 juin 1935. (La loi du 9 janvier 1936 n'a rien modifié à ce sujet.)

Pour apprécier la valeur réelle des éléments incorporels du fonds au jour de la vente, le législateur a donné certaines directives au Tribunal, car il est assez difficile de la déterminer. Le Tribunal devra tenir compte :

1° *Du prix auquel le vendeur avait acquis lui-même son fonds, à condition que cette acquisition ait eu lieu depuis moins de trois ans.* Si le vendeur a gardé son fonds plus de trois ans avant de le revendre, cet élément du prix ne joue pas ; nous estimons cependant que le Tribunal pourra quand même s'enquérir du prix d'achat dans ce cas, afin d'avoir un élément de comparaison.

2° *Du chiffre d'affaires et des bénéfices réalisés dans les trois années précédant celle de la vente ;* ceci dans tous les cas ; c'est-à-dire, soit que le vendeur ait gardé son fonds trois ans et plus avant de le revendre, soit qu'il l'ait revendu avant. Cet examen permettra au Tribunal d'évaluer la valeur du fonds et de se rendre compte si le prix de vente n'a pas été exagéré au moment où celle-ci fut effectuée. Les fonds se vendent, en effet, compte tenu du chiffre d'affaires et des bénéfices. Cependant il sera difficile au Tribunal, tout d'abord de vérifier l'exactitude des affirmations du vendeur, et ensuite de se rendre compte si le prix a été trop élevé ou non au moment de la vente ; car, ainsi que nous l'avons indiqué dans notre première partie, le coefficient de vente par rapport au chiffre d'affaires et aux bénéfices, n'est pas le même dans tous les commerces.

Il sera donc nécessaire d'avoir recours aux offices de comptables et d'experts, ce qui est une source de frais, de lenteurs et même d'inexactitudes. Dans certains cas, le Tribunal fera bien de choisir néanmoins des gens spécialisés dans chaque commerce, et qui pourraient lui être désignés par les chambres syndicales.

3° *De tous éléments propres à justifier de la plus-value ou de la moins-value du fonds à la date de la vente.* Le Tribunal devra tenir compte non pas seulement *objectivement* du fonds, mais encore *subjectivement* du débiteur. Pour les éléments objectifs du fonds, on peut citer, comme causes de plus-value, les travaux effectués, les améliorations apportées, le développement du chiffre d'affaires dû au précédent ven-

deur, l'augmentation des stocks, la compression des frais généraux, etc., etc... Comme éléments *subjectifs* concernant le débiteur, le Tribunal devra examiner si celui-ci a fait un effort pour s'acquitter, ou si au contraire il a mis tout en œuvre pour ne rien payer espérant que, du fait de la loi sur la réduction, plus il devrait et plus grande serait celle-ci. On devra tenir compte également du temps pendant lequel le débiteur a gardé le fonds, car s'il est dans le fonds depuis plusieurs années, il a pu profiter de la période de prospérité, tandis que s'il a acheté celui-ci juste à la veille des années de crise, il est plus défavorisé. Selon M. Maulion (déclaration au Sénat du 28 mars 1935, *J. O.*, Sénat, p. 405), c'est une affaire d'espèce que le Tribunal doit examiner dans chaque cas, sans avoir d'idées générales, ni de principes permettant une réduction tarifée suivant les chiffres produits.

4° A défaut de comptabilité régulière, le Tribunal basera sa décision sur les sommes ayant servi d'assiette à l'impôt sur le chiffre d'affaires et à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux pendant les trois années précédant celle de la vente.

A défaut de renseignements fournis par le vendeur, on pourra avoir ces renseignements aux Contributions indirectes, par une ordonnance de compulsoire.

En possession de tous les éléments d'appréciation, et après avoir renvoyé devant expert s'il l'estime nécessaire, le Tribunal, s'il juge qu'il y a lésion de plus de 33 % au jour de la vente, prononce la réduction du prix, qui comprendra la différence entre la valeur qui aura été estimée pour être la valeur réelle, et le prix stipulé pour la vente.

Dans le prononcé du chiffre de la réduction, le Tribunal est formellement limité par le quantum de la somme restant due par le débiteur au jour de la vente ; il ne pourra en aucun cas prononcer une réduction supérieure à cette somme (1).

(1) Signalons cependant ce fait : un débiteur ayant acheté son fonds entre le 1^{er} juillet 1926 et le 1^{er} juillet 1933, fait une demande devant le juge unique et, le même jour, il assigne au principal; le juge unique lui accorde des délais et surseoit aux poursuites à condition qu'un versement comptant soit effectué, le débiteur s'exécute car sinon l'ordonnance ne serait plus valable, si par la suite le tribunal déclare que plus rien n'est dû au vendeur, le débiteur pourra réclamer à ce dernier les sommes qu'il lui a versées en vertu de la décision du juge unique; en effet, suivant l'article 9, la réduction ne pourra dépasser la somme dont l'acquéreur reste débiteur au jour de la demande en réduction.

§ 8. — Effets de la décision du Tribunal

I. — *Effets vis-à-vis du vendeur.* — Le Tribunal ayant prononcé une réduction du prix du fonds en vertu de l'article 9, cette décision est sans nul doute opposable au vendeur ; par conséquent, l'acquéreur ne devra plus que la somme primitivement convenue, diminuée de la réduction prononcée ; quelquefois il ne devra plus rien. Mais au cas où il devrait encore quelque chose, ce qui sera la situation la plus courante, le Tribunal a-t-il également le droit d'aménager la dette ? La loi étant muette à ce sujet, il faut donc nous référer au droit commun. Nous sommes d'avis qu'au cas où il y a simplement le vendeur et l'acquéreur en présence, le Tribunal pourra aménager la dette et répartir la diminution accordée, soit proportionnellement sur tous les billets à échoir, soit faire porter celle-ci sur les premiers paiements à effectuer, soit enfin sur les derniers. La décision devra dépendre de l'examen de la situation subjective du vendeur, de celle de l'acquéreur, et de l'opinion que le Tribunal s'en sera fait. Le Tribunal pourra également ordonner que sur le vu du jugement rendu, le greffier opère la radiation des sommes qui ont été réduites dans l'inscription du privilège de vendeur.

II. — *Effets vis-à-vis des tiers porteurs.* — La loi ne parlant pas des tiers porteurs, il nous faut appliquer le droit commun. Nous ferons la distinction suivante : ou des billets ont été souscrits et endossés, ou des billets n'ont pas été souscrits et l'on se trouve en face d'un cessionnaire de créance. Nous avons indiqué auparavant les différences séparant ces deux catégories de tiers porteurs, et l'intérêt différent qu'ils avaient à être présents à l'instance et à se faire connaître. Nous traiterons simplement ici des effets de la décision du Tribunal à leur rencontre.

1° Si l'on se trouve en face d'un *tiers porteur* de billets ; si celui-ci est de bonne foi, le débiteur qui a obtenu une réduction ne pourra lui refuser le paiement, car il est de jurisprudence constante que les exceptions qui sont opposables

mais elle peut comprendre l'intégralité de la somme due à ce jour, par conséquent, y compris les versements qui ont été effectués. Faisons toutefois observer que, dans ce cas, le juge unique donne un délai assez long pour le premier versement pour que l'instance en réduction pour lésion puisse être jugée auparavant.

au tireur ou au bénéficiaire d'un effet ne le sont pas au tiers porteur (1).

Le débiteur ne pourra point non plus obtenir, si ce tiers porteur est subrogé dans le privilège de vendeur, que les sommes qui ont été déduites sur le prix du fonds soient radiées dans l'inscription du privilège car il n'est pas possible de diminuer les sûretés du tiers porteur, alors qu'on ne peut en rien l'incriminer de la lésion intervenue. Ce serait porter atteinte aux droits acquis des tiers. Mais il faut que le tiers porteur soit de bonne foi ; si c'est un endos de complaisance, ces diverses conséquences ne se produiront pas.

L'acquéreur devra payer le tiers porteur et ensuite se retourner contre le vendeur à qui il réclamera les sommes qu'il a dû payer en trop. Il va sans dire que les dispositions de l'article 2, alinéa 3, s'appliquent, et que le tiers porteur n'aura droit qu'au montant justifié de son escompte majoré d'un pourcentage annuel maximum de 6 %.

2° *Effets vis-à-vis d'un cessionnaire.* — Le cas n'est pas le même s'il s'agit de cessionnaires de créances, car ceux-ci ne peuvent pas avoir plus de droits que leurs cédants; l'acquéreur pourra donc leur opposer la réduction intervenue et, s'ils sont subrogés dans le privilège de vendeur, l'acquéreur pourra demander la radiation des sommes déduites sur le prix de vente.

§ 9. — Les voies de recours

L'article 9 de la loi du 29 juin 1935 ne faisait aucune mention des voies de recours. Tel n'est pas le cas pour l'article 9 de la loi du 9 janvier 1936.

En se basant sur le fait que la loi du 9 janvier 1936 a formellement donné compétence au Tribunal de Commerce, qui doit être saisi dans les formes du droit commun, on peut conclure que les voies de recours de droit commun s'appliquent également.

Par conséquent :

1) *L'opposition* : est possible pour les jugements rendus

(1) Nous avons vu précédemment, qu'en vertu de l'article 8, il n'en était pas de même pour les délais, la réduction ou la suppression des intérêts. Mais on se trouvait là en face d'une disposition formelle de la loi portant dérogation au droit commun, tandis qu'avec l'art. 9 c'est le droit commun qui s'applique dans le silence de la loi.

par défaut. C'est le droit commun de l'article 158 du Code de Procédure qui s'appliquera.

2) *L'appel*. Par la simple application du droit commun, l'appel aurait dû être déclaré possible. Cependant, et sans doute pour plus de précision, la loi du 9 janvier 1936 a confirmé la possibilité d'user de cette voie de recours :

« Les décisions du Tribunal de Commerce en la matière seront susceptibles d'appel dans les termes du droit commun ». Pour l'exercice du droit d'appel, c'est la procédure ordinaire qui va s'appliquer ; nous n'insistons pas davantage.

Le débiteur aura donc tout intérêt à lever le jugement et à le signifier pour faire courir les délais d'appel et à en commencer l'exécution afin que l'opposition ne soit plus possible. Quant aux autres voies de recours, seule la tierce opposition pourrait offrir quelque intérêt, étant employée par un cessionnaire de créance n'ayant pas été partie à l'instance. Rien de spécial pour la requête civile et la prise à partie.

Pour le recours en cassation, signalons le projet actuellement voté au Sénat sur la proposition de la Commission de Législation civile, ayant pour objet de substituer à la Cour de Cassation la Commission supérieure instituée par la loi du 14 décembre 1920 et dont nous avons fait mention auparavant.

§ 10. — La reprise du fonds par le vendeur

Dans certaines propositions de loi, notamment la proposition Lacourt, le vendeur pouvait reprendre son fonds en abandonnant à son débiteur les billets que celui-ci resterait lui devoir, et en lui remboursant la moitié des sommes touchées comptant. Cette faculté existe-t-elle toujours avec la loi du 29 juin 1935 ? La loi n'en parle pas, et comme tous les divers projets y relatifs ont été écartés, nous ne croyons pas que le vendeur puisse la demander.

Cependant, en vertu de l'article 7, si vendeur et acquéreur sont d'accord pour qu'une reprise du fonds ait lieu, le juge peut sanctionner cette décision et déterminer, *si les parties s'en remettent à lui* pour le faire, les conditions de cette reprise, après avoir au préalable, s'il le désire, pris l'avis d'experts qui détermineront la valeur de reprise. Mais le juge

n'a pas le droit de l'ordonner sans l'accord des parties et au cours de l'instance judiciaire, le vendeur n'a également pas le droit de l'exiger.

En somme, ce n'est que l'application du droit toujours reconnu aux parties de recourir entre elles à des arrangements amiables ; les lois du 29 juin 1935 et 9 janvier 1936 n'ont apporté rien de nouveau à ce sujet.

SECTION III. — DISPOSITIONS FISCALES

Ces dispositions sont contenues dans deux articles, les articles 10 et 11 de la loi. Elles ont pour but, d'une part de faciliter les demandes en réduisant les droits de justice, d'autre part de préserver le Trésor de demandes de remboursement à la suite des réductions opérées.

§ 1. — Faciliter les demandes en justice.

I. — ART. 10, alinéa 2. — *Toutes les décisions de justice qui interviendront en exécution de la présente loi, ainsi que les procès-verbaux de conciliation en tous actes amiables, seront enregistrés au droit fixe, même s'il comportent réduction des obligations, remises d'intérêts, mainlevées de nantissement ou inscription de nantissements nouveaux.* — Il va sans dire que la loi n'exonère que les actes intervenus en vertu des lois du 29 juin 1935 et 9 janvier 1936 ; elle le dit d'ailleurs expressément. Ce sont :

1° Les décisions de justice intervenues à la suite d'une assignation en vertu de l'article 9 ;

2° Les procès-verbaux de conciliation du juge unique ;

3° Les actes amiables tels que réduction du principal de la dette, réduction des intérêts ;

4° Les mainlevées de nantissements ou les inscriptions de nantissements nouveaux.

Tous ces actes, s'ils étaient soumis au tarif ordinaire, auraient payé divers droits, soit fixes, soit proportionnels ; en vertu de l'article 10, ils seront simplement assujettis au droit fixe, qui est à l'heure actuelle de 22 fr. 50.

II. — ART. 11. — *Les actes extrajudiciaires prévus par l'article 2, ainsi que les pièces qui y seront énumérées, seront enregistrés au droit fixe.* — Ce sont les exploits d'huissier que le tiers cessionnaire de billets ou de créance doit signifier, ainsi que les pièces qui seraient énumérées dans ces actes.

Notons que la loi n'exonère pas de l'enregistrement et du timbre, les actes et pièces versées aux débats, figurant soit dans les dossiers remis au président, soit dans les dossiers remis au Tribunal, et qui sont visés par le contrôle fiscal du Tribunal avant d'être rendus. Pour ces pièces, l'enregistrement au tarif normal sera dû.

§ 2. — La protection du Trésor

ART. 10, *alinéa* 1. — En aucun cas, l'application de la présente loi ne motivera le remboursement ou l'abandon des droits et taxes perçus ou actuellement acquis à un titre quelconque au profit de l'Etat ou des collectivités publiques.

D'après le droit commun, si le prix du fonds est réduit, l'Etat qui avait encaissé des droits proportionnels au montant de la vente (voir régime fiscal des fonds de commerce) devrait rembourser les droits perçus sur la somme déduite. Cet article précise le non remboursement.

De plus, si des droits sont encore dus sur des actes antérieurement faits (on sait qu'on a un délai de 3 mois pour enregistrer les actes), l'Etat n'abandonnera pas ces droits, même si une réduction est ordonnée.

Cet article fut rédigé à la suite des nombreuses interventions de M. Abel Gardey, rapporteur de la Commission des Finances du Sénat, qui fit remarquer le danger auquel le Trésor était exposé et qui fit ajouter cette disposition par voie d'amendement ; tous les Sénateurs, d'ailleurs, l'approuvèrent et, à la Chambre des Députés, M. Brandon s'y associa.

SOUS-CHAPITRE II

LA RÉGLEMENTATION DE L'AVENIR

La loi du 29 juin 1935 n'a pas tenu seulement à liquider le passé, elle a également introduit des règles visant l'avenir. Ces règles concernent les énonciations que les vendeurs doivent faire lors de la vente de leur fonds et édictent des sanctions en cas d'inobservation ; elles sont contenues dans le titre II, qui leur est exclusivement consacré, sauf l'article 16. Dans le titre III, le législateur réglemente la profession des intermédiaires, à qui à tort ou à raison on attribue tous les torts, et qu'on rend responsables de toutes les calamités survenues dans le marché des fonds de commerce. Cette question n'intéressant pas directement notre ouvrage, car il s'agit de la réglementation des ventes futures de fonds de commerce et non des répercussions de la crise économique sur la législation des billets de fonds, nous ne nous en occuperons pas.

CONCLUSION

Nous voici arrivés au terme de cette étude sur les répercussions de la crise économique sur la législation des billets de fonds.

Dans une première partie nous avons constaté, en examinant le marché des fonds de commerce en lui-même, que les prix des divers fonds, dans presque tous les commerces, après avoir subi une véritable inflation du fait de divers facteurs, se sont écroulés dès que la crise économique se fit sentir.

Les commerçants, qui avaient acheté leurs fonds au temps de la prospérité et qui avaient tablé sur la constance ou l'accroissement du chiffre d'affaires pour payer leurs fonds, se trouvèrent dans l'impossibilité de continuer leurs paiements. De ce fait et pour éviter que, par l'application de la loi de 1909, des milliers de travailleurs fussent ruinés et jetés à la rue, ainsi que leur famille, il fallut absolument édicter une législation qui vint en aide aux débiteurs gênés.

Ce furent les lois du 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai et 6 juillet 1934 et enfin la loi du 29 juin 1935, complétée par la loi du 9 janvier 1936, que nous avons commentées dans la deuxième partie.

Ces lois donnèrent lieu à des débats passionnés lors de leur élaboration ; qu'il nous suffise de rappeler que notamment pour la loi du 29 juin 1935, il n'y eut pas moins de dix navettes entre les deux assemblées. C'est qu'à leur sujet, en effet, s'affrontaient les partisans de la revision des contrats et ceux du respect absolu de ceux-ci, conformément aux prescriptions de l'article 1134 du Code Civil. Le vote de la loi du 29 juin 1935 a marqué la victoire des premiers sur les seconds, victoire cependant incomplète, car notamment pour la revision du prix des fonds, on ne tint pas compte de la valeur du fonds au jour de la demande, mais de sa valeur au jour de la vente.

Sans vouloir prendre position dans une question aussi complexe et aussi délicate, — car c'est la question de la revision de tous les contrats qui se trouve posée, — nous tenons cependant à dire que tout d'abord, vu la situation des débiteurs des fonds de commerce, indubitablement quelque chose devait être fait en leur faveur, on ne pouvait laisser des travailleurs honnêtes, perdre le fruit de toute une vie de labeur sans venir à leur secours ; c'est pourquoi nous approuvons pleinement les lois du 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai et 6 juillet 1934, ainsi que la partie de la loi du 29 juin 1935 concernant l'extension du moratoire.

Il n'en est pas de même des autres dispositions, et notamment de celles de l'article 9 visant la réduction, que nous ne pouvons approuver. En effet :

1° *Au point de vue économique.* — La loi du 29 juin 1935 et celle du 9 janvier 1936 qui la complète, portent atteinte à l'égalité entre les différentes catégories de débiteurs. Elles favorisent les débiteurs de prix de fonds de commerce et non les autres, tels que les débiteurs de prix de marchés à livrer, les débiteurs en vertu d'opérations de bourse, etc... Pour justifier cette atteinte, on a dit que lorsqu'un fonds est vendu, il est sous-entendu que le chiffre d'affaires devait rester le même ou augmenter, pour permettre au débiteur de se libérer, et s'il y a changement ou baisse du chiffre d'affaires, une réduction s'impose ; ce sont là des doctrines de circonstances destinées simplement à justifier la revision des prix des fonds et qu'on pourrait tout aussi bien appliquer à tous les autres marchés. On pourrait dire, par exemple, que le débiteur du prix d'un immeuble peut demander la revision de son prix d'achat si les loyers ont baissé, car au moment où il a acheté cet immeuble il était sous-entendu que les loyers devaient rester stationnaires ou même augmenter. Il n'y a aucune raison sérieuse de favoriser les débiteurs de prix de fonds de commerce au préjudice des autres. D'autres défenseurs de la revision du prix des fonds ont soutenu que l'intérêt général allait en bénéficier, par la diminution du coût de la vie. Ceci est loin d'être prouvé, car s'il y a eu baisse de prix, cette baisse a déjà eu lieu du fait de la concurrence. Nous avons déjà examiné la question plus haut.

En second lieu, parmi une même catégorie de débiteurs, la loi sur la revision des prix porte aussi atteinte à leur égalité, en permettant seulement à ceux qui doivent encore une partie du prix de bénéficier de ses dispositions, alors que ceux qui ont tout payé n'ont droit à aucune action en répétition et en paiement de l'indû.

En troisième lieu, la loi lèse profondément les vendeurs, lorsque ces derniers ont fait le remploi des sommes touchées dans des valeurs ou des entreprises au sujet desquelles aucune réduction, ni aucune revision n'est possible. Ils se trouvent alors dans la situation suivante : après avoir tablé sur les revenus produits par la vente de leur fonds de commerce et fait le remploi des sommes, leur débiteur demandant la revision obtient une diminution de sa dette, alors qu'eux doivent intégralement payer le tout. S'ils ne le peuvent pas, ils s'exposent à des poursuites judiciaires, à la réalisation de leur avoir et peut-être même à la perte des sommes déjà versées par eux, qui peuvent être considérables. La loi les prive donc de revenus sur lesquels ils pouvaient légitimement compter.

En quatrième lieu, en ce qui concerne les tiers porteurs, la loi les lèse également au point de vue économique, en leur enlevant le fruit de la bonne opération qu'ils auraient pu faire. Il n'y a aucune raison de punir la spéculation en ce qui concerne les fonds de commerce, alors qu'on la tolère dans les autres domaines de l'activité commerciale ou civile. Demande-t-on, par exemple, à ceux qui ont acheté une valeur boursière 500 francs et qui la revendent 2.000 de restituer la différence ?

D'autre part, en ne leur accordant qu'un intérêt maximum de 6 % y compris tous les frais, on les lèse aussi, car étant donné les risques courus, les dépenses à faire, les actions en justice à intenter, cet intérêt est minime, alors que les fonds d'Etat, au sujet desquels aucune inquiétude n'est possible, rapportent 5 et même 5 1/2 % et que normalement, pour les prêts industriels et commerciaux, on prête à un taux de 8, 9 et 10 %.

Enfin, la loi dispose comme s'il s'agissait d'une situation définitive, alors qu'on est encore en pleine évolution, et au plus profond de la crise. Il n'y a pas très longtemps encore

il était fortement question d'une dévaluation du franc, ce qui aurait eu pour effet de revaloriser immédiatement tous les fonds et d'accroître automatiquement le chiffre d'affaires. Quelle aurait été alors la situation du vendeur, à qui une décision de justice a réduit la somme devant lui revenir en vertu de l'acte de vente ? Non seulement on lui paie un montant réduit, mais encore on le paierait en monnaie dépréciée. Il aurait fallu faire une nouvelle loi annulant celles du 29 juin 1935 et 9 janvier 1936, d'où nouvelles actions en justice, nouveaux frais, nouvelle instabilité.

La crise, de plus, qui atteint en France son point culminant en ce moment, ne sera pas éternelle. De tous temps, on a observé qu'après le cycle de la dépression et du marasme, vient celui de la prospérité, la période actuelle ne va pas faire exception à la règle. Déjà dans les pays étrangers, et un peu partout dans le monde entier, on assiste à une reprise des affaires ; la France ne participe pas encore à ce mouvement, ce qui est compréhensible, car ayant subi la crise la dernière, elle en sera débarrassée également la dernière, mais elle ne tardera pas à participer à la reprise.

Pourquoi alors faire une loi qui peut ne plus être nécessaire dans quelque temps. Il n'y a qu'à se rappeler le précédent de la loi du 30 juillet 1926 sur la propriété commerciale ; pourrait-on soutenir qu'à l'heure actuelle, cette loi eût encore été nécessaire. « Le temps arrange bien des choses » a dit M. Callier au Sénat, et c'est parfaitement exact, il n'y a qu'à le laisser faire.

2° *Au point de vue juridique.* — Le moratoire à l'encontre de ce qu'ont soutenu certains juristes, peut se justifier ; en effet, malgré les prescriptions des articles 157 et 187 du Code Civil, malgré les prescriptions de la loi du 17 mars 1909, on peut dire qu'on revient au principe général posé par l'article 1244 du Code Civil permettant d'accorder des délais.

Il n'en est pas de même de la revision du prix. Nous avons examiné assez longuement les diverses doctrines émises pour justifier la revision, et si nous nous sommes arrêtés à la notion de contrats successifs ou d'association, c'est non pas, parce que cette doctrine peut justifier juridiquement la loi du 29 juin 1935, mais simplement parce qu'elle permet d'expliquer le mieux ses différentes dispositions.

Il n'en subsiste pas moins que la loi du 29 juin 1935 porte atteinte aux principes vitaux du droit français. Cette loi qui pourrait être valablement défendue dans certaines législations étrangères, en droit allemand par exemple, où aucun principe n'est édicté, et où nécessité fait loi (Article 138 Code Civil allemand), ou en droit suisse (Article 21 Code suisse des Obligations), ne peut l'être en droit français. Le législateur de 1804 a, en effet, édicté deux principes fondamentaux, tous les deux violés par les lois du 29 juin 1936 et 9 janvier 1936 : la non rétroactivité des lois (Article 2 du Code Civil) et l'autorité des conventions privées (Article 1134 Code Civil).

Concernant le règlement de la question des dettes relatives au paiement du prix d'un fonds de commerce, nous aurions été simplement partisans d'un moratoire, en laissant toute liberté au juge de l'accorder aussi large qu'il l'aurait voulu, lui donnant même la faculté, dans certains cas, de le prononcer sans qu'aucun versement soit effectué pendant un certain temps. Cela n'aurait pas diminué le patrimoine du vendeur, et aurait permis à l'acheteur d'attendre que les circonstances économiques fussent telles qu'il pût normalement reprendre ses paiements. La procédure aurait été le référé commercial, réservé non seulement à l'acheteur, mais encore au vendeur, qui, si les circonstances économiques changeaient, ou si le débiteur revenait à meilleure fortune, aurait pu assigner à son tour devant le Président du Tribunal de Commerce pour qu'il augmente les paiements primitivement accordés au débiteur pour se libérer. Il est très possible qu'en ce qui concerne cette matière, le temps aurait arrangé bien des choses et que la loi en question n'aurait plus été nécessaire.

En contrepartie de ce qui vient d'être dit : On ne peut que féliciter grandement le législateur d'avoir prescrit toute une série de dispositions visant la réglementation des ventes futures de fonds de commerce, et contenues dans les titres 2 et 3 de la loi du 29 juin 1935. Ces dispositions étaient nécessaires au plus haut point et fort probablement, si elles avaient existé auparavant, il n'y aurait pas eu à résoudre le problème des débiteurs malheureux de fonds de commerce.

La loi de 1909, en effet, n'a donné aucune définition, aucun principe général du fonds de commerce. Ses diverses dispositions sont simplement relatives à des points particuliers

qu'elles ont réglés. Ce manque de principe général était tellement apparent qu'il fut remarqué par les contemporains de la loi eux-mêmes. Il n'y a qu'à rappeler la proposition de loi qui fut déposée le 2 juillet 1912, tendant à la modifier et à la compléter, et dont l'auteur n'est autre que M. Cordelet, le propre rapporteur de la loi de 1909.

Cette proposition de loi qui fut examinée à diverses reprises par les Chambres, aboutit à un projet définitif le 22 février 1928, que M. Albert Bouisson dans son livre « Le Statut des fonds de commerce » a fort bien étudié, mais au sujet duquel les Chambres n'ont pas trouvé, depuis 1928, le temps de le voter.

Le résultat fut, que le juge se trouvant exclusivement devant des dispositions précises, visant des points particuliers sans aucun principe général, ne put interpréter jurisprudentiellement la loi pour l'appliquer aux diverses circonstances du moment qui, elles, sont perpétuellement changeantes ; et qu'il fallut édicter les diverses lois d'exception dont nous avons parlé ci-dessus.

Les nouvelles dispositions de la loi du 29 juin 1935, en exigeant du vendeur la déclaration de son chiffre d'affaires, la communication des livres, en donnant à l'acheteur la possibilité d'une demande en résolution de la vente, en réglementant la profession d'intermédiaire, et en édictant l'obligation de distribuer les fonds déposés entre leurs mains dans les trois mois de la vente ou leur remise à la Caisse des Dépôts et Consignations ; a rendu d'inégalables services au marché des fonds de commerce, en comblant les lacunes de la loi de 1909.

Il faudrait cependant, à notre avis, pour que ce marché soit complètement organisé, deux réformes encore :

En premier lieu, l'institution d'un office de vente de fonds auprès de chaque syndicat professionnel, auquel tous les vendeurs et tous les acheteurs de la profession pourraient s'adresser avec toute la sécurité nécessaire.

En second lieu, l'institution d'une banque qui escompterait les billets de fonds au taux normal, alors qu'à l'heure actuelle, devant le refus de toutes les grandes banques d'escompter les billets de fonds, on est obligé de recourir aux offices des différents particuliers qui, naturellement, spéculent à leur sujet. Ainsi, le prix des fonds vendus à crédit se trouverait ramené

à de justes limites. Mais pour ce faire, il faudrait qu'on revienne purement et simplement au droit commun, et qu'on mette un point final à la série des lois d'exception que le Parlement ne cesse de faire. Ces deux réformes n'ont nullement besoin de l'appui du législateur et peuvent fort bien être réalisées par l'initiative particulière, et notamment par l'initiative des divers syndicats professionnels qui ont tout intérêt à venir en aide aux acheteurs et aux vendeurs pour régulariser le marché des fonds de commerce.

A l'heure qu'il est, la loi du 29 juin 1935 est promulguée depuis plus de six mois, et elle commence à être appliquée en plein pour les actions en revision du prix des fonds, de plus, une loi complémentaire vient d'être votée par la Chambre, complétant sur certains points, modifiant sur d'autres points de détail la loi du 29 juin 1935. Il ne servirait donc à rien d'en contester leur valeur ; elles existent, c'est un fait.

Nous voulons cependant terminer le présent ouvrage en formulant le souhait suivant : Que le législateur qui a pour mission de conserver intacts les principes fondamentaux du droit, ne fasse plus de lois allant à l'encontre de ces mêmes principes longuement éprouvés et qui ont démontré leur valeur ; même allant plus loin, nous souhaitons qu'il ne fasse plus de lois d'exception du tout, sauf au cas où l'intérêt général l'exige impérieusement ; que, suivant l'expression de M. Brandon (Rapport du 21 juin 1935) : « Le Parlement en finisse un jour et dès que la situation le permettra avec les lois d'exception qu'il est appelé constamment à voter ».

Ainsi pourront se renouer et se conclure normalement à nouveau, les différentes transactions formant la base de la richesse d'un peuple. A cette seule condition en ce qui concerne les fonds de commerce, le marché qui est presque inexistant actuellement, du fait des lois promulguées, pourra renaître et se développer, et reprendre la place qui lui est due dans la vie économique de la France.

Vu :

Le 6 Janvier 1936.

Le Président de la Thèse,

W. OUALID.

Vu :

Le Doyen de la Faculté de Droit

de l'Université de Paris,

E. ALLIX.

Vu et permis d'imprimer :

Le Recteur de l'Académie de Paris,

CHARLETY.

ANNEXES

ANNEXE I

L'évolution des prix dans les différents commerces parisiens

Architectes, Dessinateurs, Métreurs

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	21	528.740	25.200
1929	26	1.613.300	64.400
1930	13	567.300	44.400
1931	11	816.700	74.000
1932	14	567.020	40.500
1933	19	5.784.870	304.470
1934	1	831.500	831.500

Armes

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	12	473.850	29.500
1929	25	869.500	35.000
1930	22	1.686.100	76.600
1931	12	2.967.800	247.000
1932	14	1.023.700	73.120
1933	7	405.495	57.930
1934	13	312.200	24.060

Automobiles et Cycles

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	107	12.580.095	117.500
1929	154	21.058.300	137.000
1930	166	33.573.600	202.000
1931	120	22.912.600	190.000
1932	106	10.984.526 05	103.600
1933	108	12.012.810	111.320
1934	96	7.002.362	73.980

Bains, Lavoirs, Blanchisseries

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928	181	6.743.355	37.200	1.218
1929	214	11.496.900	53.700	1.385
1930	241	21.757.200	90.200	1.814
1931	255	17.431.200	68.400	1.236
1932	232	15.911.661 60	68.800	1.029
1933	185	11.597.110	62.700	956
1934	141	8.028.250	56.900	1.386

Bazar, Bimbeloterie

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	94	4.360.964	46.400
1929	105	7.878.900	75.000
1930	94	6.237.400	67.000
1931	85	5.590.700	65.700
1932	58	2.816.505 15	48.600
1933	52	3.248.161 60	62.400
1934	45	3.236.902	72.000

Bijouterie, Horlogerie, Orfèvrerie

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928	122	8.667.404	71.000	324
1929	163	18.163.300	111.400	491
1930	131	14.200.600	108.000	440
1931	87	10.438.500	120.000	355
1932	87	4.493.816	51.600	306
1933	68	7.525.918	110.600	323
1934	54	2.564.840	47.500	381

Bois, Charbons

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928	70	3.642.166	52.000	407
1929	23	856.300	37.200	367
1930	34	1.486.300	43.000	441
1931	17	1.176.600	68.000	436
1932	35	2.055.616	58.700	488
1933	25	1.985.081 60	79.400	508
1934	23	1.433.840	62.300	422

Boucherie, Charcuterie, Triperie

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes Charcut. Bouchers
1928	486	50.055.386	103.000	830 2.638
1929	530	58.239.300	110.000	1.131 2.586
1930	523	62.541.400	120.000	991 2.785
1931	515	64.738.800	126.000	918 2.543
1932	440	51.793.485	117.700	1.008 2.616
1933	418	51.084.612	122.200	1.043 2.833
1934	370	41.256.960	111.500	958 2.706

Boulangerie, Pâtisserie, Confiserie

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928	348	64.890.104	185.000	3.503
1929	474	96.515.600	203.000	3.872
1930	603	115.389.000	191.000	4.180
1931	494	114.145.900	231.000	4.061
1932	344	89.324.759	259.600	3.862
1933	358	82.261.879 50	229.800	4.045
1934	294	54.419.104	185.100	3.742

Cabinets d'affaires, Agences

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	107	3.268.219	30.400
1929	79	2.253.600	28.900
1930	85	2.873.000	35.700
1931	49	2.432.500	49.900
1932	84	6.775.572	84.200
1933	68	3.474.490	51.000
1934	78	4.335.643	55.500

Chapellerie

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	36	2.439.656	67.700
1929	64	4.550.700	71.100
1930	50	3.703.700	74.000
1931	50	3.313.700	66.200
1932	25	1.390.517 35	55.600
1933	26	1.061.830	40.800
1934	22	588.976	20.900

Chaussures, Cordonnerie

	Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928		194	8.512.401	43.800	1.499
1929		198	8.166.000	41.200	1.575
1930		247	15.758.000	63.800	1.600
1931		150	6.700.800	44.600	1.168
1932		126	4.744.204	37.650	1.153
1933		113	4.332.094	38.300	1.124
1934		111	2.851.742	25.700	1.023

Chemiserie, Lingerie, Corsets

	Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928		218	12.303.724	56.400
1929		239	17.977.600	75.200
1930		278	18.395.500	66.100
1931		237	14.465.600	61.000
1932		189	7.997.871	42.300
1933		154	10.021.252	65.000
1934		104	5.288.648	50.850

Coiffeurs, Parfumeurs

	Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928		429	28.479.655	66.300	1.663
1929		487	38.676.100	79.500	2.097
1930		570	44.523.600	78.100	2.243
1931		439	32.133.400	73.200	1.954
1932		343	23.265.960	67.800	1.873
1933		319	18.143.828	56.900	1.880
1934		246	11.679.093	47.500	1.645

Commission, Représentation

	Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928		53	2.736.127	51.600
1929		84	2.599.600	30.900
1930		74	2.099.500	28.300
1931		62	2.137.400	34.400
1932		50	2.940.540	58.800
1933		29	1.952.246	67.300
1934		28	1.438.390	51.300

Confection, Couture

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	173	9.032.821	52.200
1929	151	9.577.000	63.400
1930	174	11.430.000	65.800
1931	129	8.729.800	67.500
1932	112	5.828.476	52.000
1933	73	4.665.040 45	63.900
1934	81	2.082.653 60	25.700

Déménagements, Emballages

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	11	404.200	36.700
1929	15	1.853.500	123.000
1930	10	992.300	99.200
1931	10	544.000	54.400
1932	17	1.500.742	88.200
1933	15	173.500	11.600
1934	4	2.092.284 40	523.000

Droguerie, Couleurs, Produits chimiques

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	117	5.959.797	50.900
1929	202	18.083.900	89.500
1930	230	24.292.500	105.600
1931	180	14.462.100	89.400
1932	101	7.720.720	77.000
1933	97	7.677.741	77.000
1934	103	5.440.259	54.000

Eclairage, Chauffage, Electricité

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	40	4.278.585	106.900
1929	75	2.864.000	38.100
1930	114	8.614.000	75.600
1931	68	3.673.800	54.400
1932	56	3.526.518 25	62.900
1933	34	1.271.552	37.400
1934	37	1.510.756	40.800

Entreprises de construction

	Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928		21	976.552	46.500	958
1929		17	1.010.100	58.700	1.215
1930		19	1.043.200	54.900	1.101
1931		11	739.200	67.200	1.023
1932		14	1.228.900	87.700	965
1933		12	626.320	52.200	682
1934		9	803.914 39	89.300	1.065

Epicerie, Produits alimentaires

	Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928		854	42.514.369	49.800	10.024
1929		736	52.440.800	71.200	10.559
1930		808	64.308.700	79.400	12.012
1931		795	59.753.300	75.000	12.010
1932		907	69.889.235 20	77.500	9.822
1933		792	48.947.498	61.800	10.009
1934		603	31.844.276	52.800	5.701

Fleurs, Plumes, Couronnes

	Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928		54	2.168.548	40.100
1929		53	2.863.600	54.030
1930		88	3.141.600	46.200
1931		63	3.431.200	54.460
1932		55	2.751.753	50.000
1933		70	3.648.252	52.100
1934		48	2.084.314	43.400

Fruiterie, Graineterie

	Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928		90	4.207.417	46.700	374
1929		120	5.659.700	47.000	467
1930		150	9.042.600	60.300	436
1931		116	7.988.600	68.800	386
1932		68	4.844.753	71.200	347
1933		55	4.224.045	78.600	376
1934		33	1.807.897	54.800	285

Fumisterie

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	8	113.850	14.200
1929	22	905.600	41.100
1930	20	696.700	34.800
1931	7	414.700	59.200
1932	17	639.620	37.600
1933	11	1.132.300	102.900
1934	12	483.700	40.300

Hôtels, Hôtels vins, Hôtels bureaux, Meublés, Pensions de famille

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928	530	121.890.880	230.000	5.370
1929	921	177.921.100	193.000	5.869
1930	1.148	288.947.600	243.000	8.327
1931	885	203.756.500	230.000	7.502
1932	418	100.411.385	241.200	5.027
1933	364	52.574.549	144.400	4.628
1934	328	33.261.033	101.400	3.955

Imprimeries

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	38	2.323.751	61.100
1929	54	5.107.400	94.600
1930	44	5.747.700	130.000
1931	25	1.832.900	73.700
1932	45	3.629.763 98	80.600
1933	57	4.224.000	74.100
1934	24	1.272.960	53.000

Journaux, Publicité

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	28	725.950	25.900
1929	51	2.492.000	47.000
1930	48	1.914.000	40.000
1931	45	2.621.600	57.000
1932	38	2.918.250	76.800
1933	33	1.353.995	41.000
1934	32	5.750.452	179.700

Laiteries, Crémeries, Beurre et œufs

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	215	15.085.327	70.100
1929	209	14.700.800	70.300
1930	260	17.646.000	68.000
1931	213	16.486.000	77.700
1932	173	15.553.183	89.800
1933	189	15.471.948	81.300
1934	147	9.073.807	61.700

Machines, Coutellerie

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	27	3.106.862	115.000
1929	41	2.968.700	72.400
1930	35	2.280.100	65.400
1931	31	1.709.900	55.100
1932	16	449.664	28.100
1933	14	1.436.830	102.600
1934	79	2.330.245	29.500

Mandataires aux halles

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	7	1.410.199	201.400
1929	7	535.300	76.000
1930	6	750.000	121.000
1931	3	320.000	106.000
1932	7	1.151.100	164.400
1933	8	1.320.300	165.000
1934	15	1.621.220	108.000

Menuiserie, Meubles

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928	92	4.201.712	45.000	1.155
1929	121	9.681.100	80.000	1.021
1930	86	5.175.700	60.200	1.223
1931	87	3.605.000	41.400	901
1932	83	2.427.039 90	29.200	968
1933	63	3.739.030	59.300	931
1934	53	1.901.405	35.800	1.148

Modes, Fourrures

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	182	9.512.710	52.200
1929	198	12.691.800	64.000
1930	204	10.595.200	51.900
1931	154	6.624.200	43.000
1932	133	4.561.119 25	34.300
1933	87	3.515.345	40.400
1934	104	3.199.006	30.700

Musique, Pianos

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	15	684.112	45.600
1929	27	2.281.700	84.000
1930	33	2.326.900	70.500
1931	22	2.052.500	93.000
1932	21	906.546	43.100
1933	20	992.512	49.600
1934	10	816.000	81.600

Nouveautés, Tissus

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	167	11.754.919	70.400
1929	152	17.577.400	116.000
1930	150	13.141.300	87.000
1931	136	22.005.200	170.000
1932	71	5.008.070 40	70.500
1933	63	4.714.774 95	74.800
1934	60	5.051.038	84.100

Papeteries, Librairies

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928	310	13.701.461	44.200	1.394
1929	254	15.485.200	60.000	1.599
1930	270	16.296.300	60.000	1.563
1931	234	19.626.500	83.000	1.468
1932	299	19.380.807 50	64.500	1.512
1933	287	17.004.292 53	59.300	1.703
1934	218	11.924.804	54.700	1.506

Peinture, Vitrerie

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	46	2.271.085	50.000
1929	44	1.717.900	39.000
1930	56	3.263.500	58.300
1931	45	3.160.600	70.200
1932	37	1.962.567	53.000
1933	33	1.383.320	42.000
1934	27	1.737.304	64.300

Pensionnats, Institutions

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	3	285.000	95.000
1929	4	670.500	167.625
1930	2	130.000	65.000
1931	4	320.000	80.000
1932	3	259.000	86.300
1933	3	105.000	35.000
1934	4	215.000	53.750

Offices de Notaires et autres offices

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	20	12.183.050	609.150
1929	19	12.835.400	675.500
1930	30	26.586.000	886.200
1931	27	32.951.200	1.220.400
1932	25	26.009.910	1.040.400
1933	33	37.951.150	1.144.000
1934	22	18.794.952	854.300

Pharmacies, Herboristeries

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	119	10.388.583	87.300
1929	140	18.649.700	133.000
1930	174	23.610.700	136.900
1931	140	22.617.600	161.000
1932	125	19.804.442	158.400
1933	102	15.319.035	152.100
1934	130	17.882.961	137.500

Photographies, Phonographea

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	22	1.232.201	58.000
1929	37	2.597.100	70.100
1930	55	6.827.800	124.000
1931	33	2.756.900	83.000
1932	19	752.717	39.000
1933	32	1.930.592	60.300
1934	26	2.819.620	108.400

Porcelaines, Faïences

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	15	689.208	45.900
1929	9	360.800	40.000
1930	21	2.269.800	108.000
1931	6	1.115.400	185.000
1932	6	249.188	41.530
1933	4	251.000	62.750
1934	12	877.020	73.000

Quincaillerie, Métaux

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	80	4.802.288	60.000
1929	124	9.453.100	75.000
1930	124	11.770.200	95.000
1931	83	7.909.300	95.200
1932	43	6.128.219 68	142.500
1933	40	2.334.612 85	58.300
1934	24	2.590.040	107.900

Sellerie, Cuir, Tannerie

Années	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	29	1.302.350	48.400
1929	33	2.868.200	87.000
1930	24	1.665.900	69.000
1931	24	2.542.500	106.000
1932	8	174.200	21.800
1933	21	1.191.093 06	56.700
1934	25	3.890.360	155.600

Théâtres, Concerts, Cinémas

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	12	1.336.380	111.300
1929	2	390.600	195.000
1930	14	4.078.000	368.000
1931	6	1.546.000	257.000
1932	11	2.966.669	269.700
1933	13	2.315.940	178.100
1934	15	1.762.610	117.500

Transports, Voyages, Voitures

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Nombre de ventes
1928	24	1.064.034	44.300	249
1929	19	1.321.600	66.000	1.559
1930	27	1.899.400	70.000	1.570
1931	18	1.536.900	85.000	1.433
1932	28	2.336.965 50	83.400	1.303
1933	31	2.009.535	64.800	1.248
1934	15	433.460	28.900	1.036

Vins, Cafés, Restaurants (Boissons)

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix	France entière Restaurant	Cafés-débit
1928	2.582	315.381.415	122.100	3.913	12.167
1929	3.646	513.199.400	140.000	5.004	14.145
1930	4.294	800.515.500	190.000	5.258	14.970
1931	3.812	607.273.300	159.000	4.902	13.237
1932	2.151	271.502.924 47	126.200	4.021	12.360
1933	1.839	201.654.842 90	109.600	3.968	12.004
1934	1.465	130.628.365	89.100	3.466	12.475

Objets religieux

Années —	Nombre de ventes	Produit des ventes	Moyenne des prix
1928	2	15.250	7.600
1929	5	568.700	113.740
1930	5	386.400	77.280
1931	»	»	»
1932	4	3.106.809 01	776.700
1933	2	110.000	55.000
1934	3	192.300	64.100

ANNEXE II

Statistiques France entière.

Catégories ne pouvant être comparées avec le commerce parisien

Alimentation			Métaux		
Années	Nombre de ventes		Années	Nombre de ventes	
	Commerce	Industrie		Commerce	Industrie
1928	2.890	384	1928	1.890	1.614
1929	3.976	411	1929	1.558	1.459
1930	3.244	408	1930	1.650	1.835
1931	2.871	300	1931	1.275	1.260
1932	3.581	311	1932	1.567	1.247
1933	3.814	238	1933	1.696	1.544
1934	2.917	518	1934	585	1.864

Textile et vêtement			Agences, Courtiers, Banques	
Années	Nombre de ventes		Années	Nombre de ventes
	Commerce	Industrie		
1928	3.100	969	1928	707
1929	4.072	450	1929	704
1930	4.069	518	1930	753
1931	3.349	437	1931	675
1932	3.035	397	1932	623
1933	2.929	288	1933	608
1934	1.075	544	1934	680

Droit au bail, Pas de porte	
Années	Nombre de ventes
1928	3.740
1929	4.383
1930	3.543
1931	3.271
1932	2.595
1933	2.780
1934	3.069

BIBLIOGRAPHIE

TRAITÉS

- ALEMANT Henri. — **Texte et commentaire de la loi du 6 juillet 1934.**
» » **Texte et commentaire de la loi du 29 juin 1935.**
BONNEFOY A. — **Le marché des fonds de commerce.**
BOUTAUD et CHABROL. — **Le fonds de commerce. Traité théorique et pratique** (VI^e édition).
CHARVET. — **Traité pratique et formulaire du fonds de commerce.**
CODE DE L'ENREGISTREMENT.
COLIN et CAPITANT. — **Cours de droit civil** (VIII^e édition).
COPPER-ROYER et GUILHEMMONT. — **Codification fiscale.**
DECRETS DE CODIFICATION FISCALE.
ESCARRA Jean et Edouard et Jean RAULT. — **Principes de droit commercial.**
GIL BAER Roger. — **Les quasi aliénations des fonds de commerce; louage gérance et gérance vente.**
HAURIUO. — **Droit administratif.**
JOSSEMAND Louis. — **Cours de droit civil positif français.**
JURIS CLASSEUR COMMERCIAL. — **Fonds de commerce.**
LACOUR et BOUTERON. — **Précis de droit commercial.**
LANNOY Roger. — **Le règlement du prix des fonds de commerce.** Texte de la loi du 29 juin 1935 avec son commentaire.
LE PELLETIER. — **De la gérance des fonds de commerce. — Gérance libre, et gérance vente.**
LYON CAEN et RENAULT. — **Manuel de droit commercial.**
MAGUERO, TASSIN et MOLAS. — **Dictionnaire de l'Enregistrement.**
MEUNIER et ARCHEVEQUE. — **Commentaire de la loi du 29 juin 1935.**
MONTIER et FAUCON. — **Vente et nantissement des fonds de commerce.**
MONTIER F. — **Commentaire théorique et pratique de la loi du 29 juin 1935, relativement au règlement du prix de vente des fonds de commerce.**
TROUILLIER Albert. — **Etude sur les lois des 17 mars et 1^{er} avril 1909, sur la vente et le nantissement des fonds de commerce.**
WAHL. — **Précis théorique et pratique de droit commercial.**

THÈSES

- BAILLY Jean. — **La créance du prix dans les ventes à crédit de fonds de commerce.** (Aix, 1935).
BERCOT. — **La cession des fonds de commerce au point de vue économique.** (Paris, 1933).
BOCQUET. — **Les billets de fonds.** (Paris 1935).
PAPP. — **La nature juridique du fonds de commerce.** (Paris, 1935).

PÉRIODIQUES

Annuaire statistique de la Ville de Paris.

Bulletin de statistique et de législation comparée de la France.

Cahiers du Comité d'Etudes Consulaires.

DALLOZ. — Bulletin législatif.

Recueil hebdomadaire de jurisprudence.

Recueil périodique et critique.

DUVERGER. — Recueil de lois.

Gazette du Palais.

Gazette des Tribunaux.

Journal des fonds de commerce.

Quotidien juridique.

Revue critique de législation et de jurisprudence.

Revue de législation jurisprudentielle.

Revue des fonds de commerce et des baux commerciaux.

Revue des loyers, de la propriété commerciale et des fonds de commerce.

Revue de l'enregistrement.

Revue politique des idées et des institutions.

Revue de législation et de jurisprudence du Tribunal de Commerce de la Seine.

SIREY. — Recueil des lois et arrêtés.

Table Analytique des Matières

	Pages
INTRODUCTION	7
PREMIERE PARTIE	
ETUDE ECONOMIQUE DU MARCHÉ DES FONDS DE COMMERCE	15
CHAPITRE I. — La matière première du marché : le Fonds de commerce. Son origine, ses éléments	16
Section I. — Origine du fonds de commerce	16
Section II. — Les éléments du fonds de commerce	17
§ I. — Eléments faisant partie du fonds de commerce.	17
I. — Les éléments incorporels	17
II. — Les éléments corporels	19
§ II. — Eléments ne faisant pas partie du fonds de commerce.	20
I. — Créances et dettes du vendeur	20
II. — Immeubles	21
III. — Traités divers du prédécesseur	21
IV. — Livres de commerce et correspondance	21
CHAPITRE II. — L'évolution du marché des fonds de commerce	22
Section I. L'évolution du marché parisien	23
§ I. — Les ventes de fonds survenues à Paris depuis 1901	24
§ II. — La comparaison des prix dans les différentes branches commerciales	27
§ III. — La comparaison des différents prix	28
Section II. — L'évolution du marché des fonds de commerce en France	30
CHAPITRE III. — Causes de l'évolution du marché	36
Section I. — Causes générales à tous les commerces	36
§ I. — Causes de hausse des prix	37
§ II. — Causes de baisse des prix	40
Section II. — Causes spéciales à certains commerces	46
§ I. — Causes spéciales à certains commerces classés par catégories professionnelles	46
I. — La spécialisation	46
II. — La facilité de revente	47
§ II. — Causes spéciales à certains commerces classés d'après le prix de vente	48

	Pages
CHAPITRE IV. — Le fonctionnement du marché des fonds de commerce.	50
Section I. — Les organes du marché	50
I. — Les vendeurs et les acheteurs	50
II. — Les gérants	51
III. — Les intermédiaires	54
IV. — Les tiers porteurs	63
Section II. — Les particularités du marché	64
CHAPITRE V. — Le régime fiscal des fonds de commerce	66
Section. I — Historique	66
§ I. — Taxe principale	66
§ II. — Les surtaxes	68
§ III. — Taxe de première mutation	68
§ IV. — Taxe spéciale perçue à Paris	69
§ V. — Autres taxes perçues	69
Section II. — Régime actuel (décret-loi du 28 août 1935)	70
§ I. — Tarif	70
§ II. — Amendes en cas d'inobservation de la loi	71
§ III. — Etude de quelques cas spéciaux	71
Section III. — Portée de l'impôt	72
§ I. — Cas où l'impôt s'applique	72
§ II. — Cas où l'impôt ne s'applique pas	73
Section IV. — Assiette de l'impôt	74

DEUXIEME PARTIE

L'INTERVENTION LEGISLATIVE EN LA MATIERE DES BILLETS DE FONDS	77
TITRE I. — Le Statut légal des billets de fonds avant la promulgation des lois d'exception, et son insuffisance à résoudre les problèmes posés par la crise économique actuelle.	79
CHAPITRE I. — Les recours donnés au vendeur ou au tiers porteur non payés	80
Section I. — En cas d'inscription et d'existence régulière du privilège de vendeur	81
§ I. — Le recours du vendeur	81
I. — L'action résolutoire prévue par l'article 2 de la loi du 17 mars 1909	81
II. — L'action en réalisation de gage	83
§ II. — Le recours du tiers porteur	86
Section II. — En cas de non existence ou de péremption de l'inscription du privilège de vendeur	87
§ I. — Recours du vendeur	87
I. — L'action en résolution de vente	87
II. — La poursuite en réalisation de gage	88
§ II. — Le recours du tiers porteur	89

	Pages
CHAPITRE II. — Les moyens de défense donnés à l'acheteur lésé pour obtenir réparation	90
Section I. — Causes de nullité de la vente	90
§ I. — L'erreur.	90
§ II. — Le dol principal	91
Section II. — Cas dans lequel l'acquéreur peut demander une réduction de prix	92
§ I. — L'erreur.	92
§ II. — La violence	92
§ III. — Le dol incident	92
§ IV. — La lésion	93
§ V. — Le vice caché	93
Section III. — Cas dans lesquels l'acheteur peut obtenir des délais au paiement de sa dette	94
CHAPITRE III. — Insuffisance du régime de protection de l'acheteur d'après la législation existante. Enoncé de quelques cas et de quelques exemples dus à la crise économique, et démontrant la nécessité de l'intervention législative.	96
TITRE II. — Le régime transitoire institué par les lois des 5 juillet 1933, 26 février, 19 mai, et 6 juillet 1934	102
CHAPITRE I. — La loi du 5 juillet 1933	104
Section I. — Les travaux préparatoires	104
Section II. — Texte de la loi	110
Section III. — Commentaire de la loi et étude de quelques applications jurisprudentielles	111
§ I. — Conditions d'application de la loi	111
§ II. — Procédure et marche de l'action	114
I. — Introduction de l'instance	114
II. — Marche de l'action	118
§ III. — Les voies de recours	120
§ IV. — Effets de la décision du juge accordant des délais.	123
§ V. — Situation du vendeur d'un fonds dont l'acheteur peut bénéficier de la loi ou d'un tiers porteur ayant escompté les billets visés par la loi	125
§ VI. — Vue d'ensemble de la loi et durée d'application.	127
CHAPITRE II. — La loi du 26 février 1934	128
Section I. — Les travaux préparatoires	128
Section II. — Texte de la loi	130
Section III. — Commentaire de la loi	130
CHAPITRE III. — La loi du 19 mai 1934	132
Section I. — Economie de la loi	132
Section II. — Les travaux préparatoires	133
Section III. — Texte de la loi	135
Section IV. — Commentaire de la loi	136
I. Augmentation des bénéfices de la loi du 5-7-33....	136
II. Nécessité d'intenter action dans la huitaine suppri-	

	Pages
mée.	138
III. Suppression obligatoire du paiement du cinquième comptant et de la retraite à un an	139
IV. L'impossibilité de payer doit provenir de la crise.	139
V. Délai d'application de la loi	140
VI. Pouvoirs du président	140
VII. Les voies de recours	140
VIII. Suspension des effets et de l'exercice de l'action résolutoire	141
CHAPITRE IV. — La loi du 6 juillet 1934	142
Section I. — Les travaux préparatoires	142
Section II. — Texte de la loi	143
Section III. — Commentaire	144
I. Personnes pouvant bénéficier de la loi	144
II. Suppression de l'obligation du paiement du cin- quième comptant, et de la retraite à un an.....	149
III. Pouvoirs du Président	149
IV. Les délais accordés aux débiteurs bénéficient à tous les débiteurs solidaires à quelque titre que ce soit.	150
V. Le sursis peut être accordé jusqu'au 1 ^{er} juillet 1935 pour toutes les décisions non encore exécutées ..	152
VI. Voies de recours	152
VII. Délai d'application de la loi	153
VIII. Recours du vendeur sur les objets mobiliers appa- rtenant au débiteur autres que le fonds	153
IX. Pour que le débiteur bénéficie de la loi il faut qu'il introduise une demande, la loi ne jouant pas de plein droit	153
TITRE III. — Le régime définitif (à ce jour). — La Révision du prix des fonds de commerce. — Etude des lois du 29 juin 1935 et du 9 janvier 1936	155
CHAPITRE I. — Les travaux préparatoires	157
Section I. — La loi du 29 juin 1935	157
§ I. — La période d'étude	157
§ II. — La période d'organisation	161
§ III. — La navette	166
Section II. — La loi du 9 janvier 1936	170
CHAPITRE II. — Texte de la loi	173
CHAPITRE III. — Commentaire de la loi	183
SOUS-CHAPITRE I. — La liquidation du passé	183
Section I. — Le moratoire, la réduction des intérêts, la ré- duction de la créance des tiers porteurs, la réduction amiable du prix du fonds	184
Sous-Section I. — Conditions d'application	185
§ I. — Conditions relatives aux personnes qui agissent...	185
§ II. — Conditions relatives à la nature des obligations contractées et à leur date	187

	Pages
Sous-Section II. — Obligations de vendeur	193
Sous-Section III. — Obligations des porteurs de billets et des cessionnaires de créance	196
Sous-Section IV. — Obligations et droits du débiteur.....	199
§ I. — Obligation du débiteur : nécessité de faire une dé- claration	199
I. — Délai	199
II. — Le sursis aux poursuites a-t-il lieu de plein droit, pendant le délai accordé au débiteur pour faire sa déclaration ?	200
III. — Forme de la déclaration et endroit où elle doit être faite	201
IV. — Enoncé de la déclaration	202
§ II. — Droits du débiteur, choses qu'il peut réclamer dans sa déclaration	202
I. — La suspension des poursuites	202
II. — L'octroi de délais de paiement	205
III. — La réduction partielle des intérêts	205
IV. — La réduction totale des intérêts	205
V. — La réduction amiable du prix du fonds	207
VI. — La réduction vis-à-vis d'un tiers porteur	207
VII. — Faut-il mentionner la réduction judiciaire pour lésion supérieure à 33 % ?	207
Sous-Section V. — Procédure et marche de l'instance.....	208
§ I. — Procédure	208
§ II. — Instance devant le Président	209
§ III. — Pouvoirs du Président (Juge unique)	211
I. — Demande de délais	212
II. — Demande en réduction des intérêts	213
III. — Réduction amiable sur le prix du fonds	214
IV. — Recevoir l'aveu des dissimulations relatives au prix de vente du fonds	216
Sous-Section VI. — Effets des décisions du Président	218
§ I. — Effets vis-à-vis du débiteur	218
§ II. — Effets vis-à-vis des tiers	219
Sous-Section VII. — Les voies de recours	219
§ I. — Le juge unique accorde des délais	219
§ II. — Le juge unique accorde une réduction à partir du jour de la demande sur les intérêts convention- nels et moratoriés, procède au règlement de plusieurs échéances, ordonne le sursis à l'exé- cution de toutes décisions de justice inter- venues au sujet des dettes dont il aura réglé l'aménagement	222
§ III. — Le juge unique, après l'accord de principe des parties sur une réduction de prix, règle cette réduction	222

	Pages
§ IV. — Le juge unique accorde une réduction d'intérêts en totalité, en vertu de l'article 8	222
Sous-Section VIII. — Question annexes	223
Section II. — La réduction judiciaire du prix du fonds..	224
Sous-section I. — La base juridique de l'article 9	225
§ I. — La notion d'imprévision	225
§ II. — La notion de lésion	227
§ III. — La notion d'association (de contrats)	229
I. — La notion de contrat aléatoire	229
II. — La notion de contrat successif	230
Sous-section II. — Commentaire de l'article 9	234
§ I. — Etendue de l'article 9	235
§ II. — Conditions d'application	235
I. — Conditions relatives aux personnes	235
II. — Conditions relatives à la nature des obligations et à leur date	236
§ III. — Obligation du vendeur	237
§ IV. — Obligations du tiers porteur	238
§ V. — Procédure	238
I. — Le régime institué par la loi du 29 juin 1935..	239
II. — Le régime institué par la loi du 9 janvier 1936.	245
III. — Les dispositions concernant les décisions déjà rendues et les demandes déjà faites	247
§ VI. — Délai pour introduire l'action	249
§ VII. — Déroulement de l'action	249
I. — Phase préliminaire. — Tentative de conciliation devant le juge unique	249
II. — Instance devant le Tribunal de Commerce	250
§ VIII. — Effets de la décision du Tribunal	253
I. — Effets vis-à-vis du vendeur	253
II. — Effets vis-à-vis des tiers porteurs	253
§ IX. — Les voies de recours	254
§ X. — La reprise du fonds par le vendeur	255
Section III. — Dispositions fiscales. But	256
§ I. — Faciliter les demandes en justice	256
§ II. — La protection du Trésor	257
Sous-CHAPITRE II. — La réglementation de l'avenir (Question non traitée)	258
CONCLUSION	259
ANNEXES	
Annexe I. — L'évolution des prix dans les différents commerces parisiens	269
Annexe II. — Statistique France entière. Catégories ne pouvant être comparées avec le commerce parisien.....	282
BIBLIOGRAPHIE	283

IMPRIMERIE DE L'EST
CHAUMONT (Haute-Marne)

